

UNIVERSITÉ DE LYON. — FACULTÉ DE DROIT

THÉORIE
DE
LA VALEUR

D'APRÈS
L'ÉCOLE AUTRICHIENNE

THÈSE POUR LE DOCTORAT
(Sciences politiques et économiques)

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE LYON

Le Lundi 25 Février 1907, à 2 heures

PAR
C. GUILHOT



VALENCE
IMPRIMERIE DUCROS, BRISE & LOMBARD
41, rue du Tunnel, 41

—
1907

THÉORIE DE LA VALEUR

D'APRÈS

L'ÉCOLE AUTRICHIENNE

UNIVERSITÉ DE LYON. — FACULTÉ DE DROIT

MM.

- CAILLEMER (E.), C. ✱, C. ✱, I. ☉, Doyen, professeur de Droit civil, correspondant de l'Institut.
- MABIRE, ✱, I. ☉, professeur honoraire.
- GARRAUD, I. ☉, professeur de Droit criminel.
- APPLETON (Charles), I. ☉, professeur de Droit romain.
- FLURER, I. ☉, professeur de Droit civil, assesseur du Doyen.
- THALLER, I. ☉, professeur honoraire.
- AUDIBERT, I. ☉, professeur honoraire.
- COHENDY, O. ✱, I. ☉, professeur de Droit commercial.
- PIC, I. ☉, professeur de Droit international public.
- APPLETON (Jean), A. ☉, professeur de Droit administratif.
- LAMBERT, A. ☉, professeur d'Histoire générale du Droit français.
- BOUVIER, A. ☉, professeur de Science financière et de Législation française des finances.
- LAMEIRE, A. ☉, professeur d'Histoire du Droit public.
- JOSSERAND, A. ☉, professeur de Droit civil.
- BROUILHET, A. ☉, professeur d'Economie politique.
- HUVELIN, professeur de Droit romain.
- LÉVY, A. ☉, professeur de Droit privé et Droit criminel.
- GONNARD, professeur de Doctrines économiques.
- BECQ (J.), I. ☉, secrétaire.
-

JURY DE LA THÈSE :

- Président :* M. P. PIC, *professeur.*
- Suffragants :* { MM. BOUVIER, *professeur.*
BROUILHET, *professeur.*
GONNARD, *professeur.*
-

UNIVERSITÉ DE LYON. — FACULTÉ DE DROIT

THÉORIE
DE
LA VALEUR

D'APRÈS
L'ÉCOLE AUTRICHIENNE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE LYON

Le Lundi 25 Février 1907, à 2 heures

PAR

C. GUILHOT



VALENCE
IMPRIMERIE DUCROS, BRISE & LOMBARD
41, rue du Tunnel, 41

—
1907

A MONSIEUR E. CAILLEMER

Doyen de la Faculté de Droit de Lyon,

Membre correspondant de l'Institut,

Commandeur de la Légion d'honneur.

A MONSIEUR PAUL PIC

Professeur à la Faculté de Droit de Lyon,

Président de l' " Office social ".

Témoignage de profonde reconnaissance.

INTRODUCTION

Depuis plus d'un siècle, la plupart des économistes cherchent à résoudre le problème de la valeur ; de nombreuses solutions ont été proposées, qui ont donné lieu à des controverses sans fin : aucune ne s'est imposée, quoique plusieurs d'entre elles aient paru définitives à d'excellents esprits. En 1848, *Stuart-Mill* (1) disait : « Heureusement, il n'y a plus dans les lois de la valeur rien à éclaircir, présentement, ni dans l'avenir ; cette théorie est complète. » Plus récemment, l'un des chefs de l'école moderne, *M. Böhm-Bawerk*, dans un article des *Jahrbücher von Conrad* (2), après avoir réfuté les critiques dirigées par *M. Dietzel*, contre la théorie de l'utilité-limite, concluait dans les mêmes termes.

Les faits ont démenti l'affirmation de *Stuart-Mill*, ils démentiront probablement celle de l'économiste autrichien. Toutes les théories générales des sciences ne sont, en effet, que des « vérités partielles et provisoires, qui

(1) STUART-MILL : *Principes d'Economie politique*.

(2) *Jahrbücher von Conrad* : 58, III, F. 3, 1892.

nous sont nécessaires, comme des degrés sur lesquels nous nous reposons, pour avancer dans l'investigation ; elles ne représentent que l'état actuel de nos connaissances, et, par conséquent, elles devront se modifier avec l'accroissement de la science et d'autant plus souvent que les sciences sont moins avancées dans leur évolution (1). »

L'Economie politique en est encore à ses débuts ; ce n'est pas une science faite, mais une science qui se fait. Les systèmes économiques ne sont donc que des hypothèses provisoires, auxquelles viennent se substituer de nouvelles hypothèses destinées à être remplacées par d'autres. Les théories économiques subissent le sort commun de toutes les théories scientifiques ; rejetées tout d'abord à cause de leur nouveauté même, elles deviennent à la mode, classiques, et sont enfin abandonnées par tous comme surannées. Ce que l'esprit de l'homme a construit, l'esprit de l'homme le détruit.

Les ruines s'accumulent sur les ruines. Des efforts ainsi dépensés, que reste-t-il ? les sceptiques disent : rien ; ils s'en vont proclamant la faillite de la science ; d'autres, plus nombreux, celle de l'économie politique et des sciences sociales. Ce jugement ne tient compte que des apparences.

Les systèmes disparaissent, en tant que systèmes, c'est-à-dire en tant qu'hypothèses générales permettant d'expliquer un ensemble de phénomènes ; mais, de chaque système, quelque chose demeure : la connais-

(1) CLAUDE BERNARD : *Introduction à l'étude de la Médecine expérimentale*, p. 59.

sance nouvelle de certains rapports entre l'homme et les choses, ou entre plusieurs choses, rapports définitivement acquis, et que l'on retrouvera, « sous un déguisement nouveau (1) », dans les théories qui règneront successivement. Un système scientifique n'est en somme que l'échafaudage qui permet de mettre en place une ou plusieurs pierres nouvelles, sur l'édifice toujours inachevé, mais s'élevant toujours, de la science humaine. L'échafaudage disparaît, mais la pierre reste, et sert de point d'appui aux constructions nouvelles. « Il ne faut pas comparer la marche de la science aux transformations d'une ville, où les édifices vieillissent sont impitoyablement jetés à bas, pour faire place aux constructions nouvelles, mais à l'évolution continue des types zoologiques qui se développent sans cesse et finissent par devenir méconnaissables, aux regards vulgaires, mais où un œil exercé retrouve toujours les traces du travail antérieur des siècles passés. » (2)

La théorie de la valeur, développée par l'ÉCOLE MODERNE, nous paraît avoir mis en évidence certains rapports existant entre l'homme et les biens, rapports si déliés qu'ils sont restés longtemps inaperçus, mais rapports auxquels leur ténuité n'enlève pas la solidité. Ce système disparaîtra comme ceux qui l'ont précédé, mais les rapports dégagés par lui subsisteront, et permettront à la science économique de réaliser de nouveaux progrès.

(1) H. POINCARRÉ : *La valeur de la Science*, p. 269.

(2) H. POINCARRÉ : *op. cit.* Introduction, p. 8.

Cette théorie de la valeur, connue sous le nom de théorie de l'utilité finale (1), est aujourd'hui à la mode, non seulement à l'étranger où elle a été développée, mais encore en France, son pays d'origine. Elle n'a certes pas conquis les suffrages de tous les économistes. De nombreuses critiques lui ont été adressées, mais quelques-unes, la plupart même, ont été réfutées. A l'heure actuelle, les polémiques violentes, dont on retrouve les traces dans les revues allemandes, ont cessé. Le moment nous a paru choisi pour résumer ces controverses. Nous avons essayé de reconstruire la théorie de l'utilité-limite en tenant compte des critiques de ses adversaires. Ces recherches de science pure, cette analyse d'un phénomène économique, sembleront peut-être inutiles, à ceux qu'attire l'étude des graves problèmes de l'art économique. Nous croyons cependant, avec *M. Bourguin*, « que ces recherches, pour être d'une utilité moins immédiate, peuvent, parfois, en nous éclairant sur le jeu secret des forces agissantes et sur les causes des faits visibles, nous mettre en garde contre certains remèdes empiriques, et nous suggérer des moyens d'action que l'expérience devra ensuite contrôler (2) ». — « En fait de progrès social, comme en fait de progrès industriel, la théorie pure et appliquée est la lumière de la pratique. Quand nous aurons tracé le plan d'une organisation normale de la production et de la répartition de la richesse, nous verrons en quoi leur

(1) Cf., 2^e P. Chap. III, *De la valeur des Biens qui ne sont pas économiquement reproductibles*.

(2) BOURGUIN : *La Mesure de la valeur et la Monnaie*, p. 1.

organisation actuelle est satisfaisante et en quoi elle est défectueuse et doit être modifiée (1) ».

La théorie de l'utilité-limite a été développée par l'école *mathématique* et l'école *psychologique*. Ces écoles ne différant que par les procédés d'investigation, et aboutissant à des solutions voisines dans la question de la valeur, doivent être considérées comme les deux branches d'une même école que l'on peut appeler, comme on le fait en Allemagne, l'école moderne, par opposition à l'école classique.

L'école moderne a des origines déjà anciennes. *Turgot*, *Galiani*, *Condillac* surtout, et d'une façon plus générale, les théoriciens psychologues de la valeur au XVIII^e siècle (2), d'un côté, certains mathématiciens, comme *Bernouilli*, *Laplace*, *Poisson* (3), de l'autre, peuvent être considérés comme des précurseurs lointains.

Les idées développées par *A.-A. Walras*, *Cournot*, *Dupuit*, en France, *Gossen*, en Allemagne, *Richard*

(1) L. WALRAS : *Théorie de la Monnaie*, p. X.

(2) TURGOT : *Valeurs et monnaie* (inachevé). *Œuvres de Turgot*, T. 1, p. 74-93.

GALIANI : *Della Moneta*, libri cinque, Napoli 1750. Traduit par M. A. DUBOIS. *Rev. d'Eco. pol.* T. XI, 1897, p. 918-936.

CONDILLAC : *Œuvres complètes* T. IV. *Le Commerce et le Gouvernement*, 1^{re} partie.

Sur Condillac cf. la thèse de M. LEBEAU. (Paris).

A. DUBOIS : Les théories psychologiques de la valeur au XVIII^e siècle. *Rev. d'Ec. pol.* T. XI, 1897. p. 862.

(3) DANIEL BERNOUILLI : *Specimen theoriæ novæ de Mensura sortis*, p. 177 et s.. *Comment. Acad. Scient. Petropolit.* T. V, 1738.

LAPLACE : *Théorie analytique des Probabilités*, pp. 187 et 432.

POISSON : *Recherches sur la Probabilité*, p. 72.

Jennings (1), en Angleterre, se rapprochent encore plus des théories modernes de la valeur. Elles n'ont cependant pas influé sur leur formation et leur développement. L'œuvre de *Dupuit*, perdue dans une revue technique, a passé inaperçue ; celle de *Cournot* a été rejetée tout d'abord à cause de la nouveauté de sa méthode ; celle de *Gossen*, si originale, si profonde, était inconnue en Allemagne et en Autriche au moment où M. K. Menger (2) a, pour la première fois, enseigné la théorie de l'utilité-limite.

Seuls, *Richard Jennings* et *A.-A. Walras* ont pu servir de guides, l'un à JEVONS, l'autre à M. L. WALRAS (3), Mais, la puissante originalité de ces deux auteurs en a fait, avec *M. Karl Menger*, les véritables fondateurs de l'école moderne.

(1) A.-A. WALRAS : *De la nature de la Richesse et de l'origine de la valeur*. EVREUX, 1831.

COURNOT : *Recherches sur les principes mathématiques de la Théorie de la Richesse*, 1838.

J. DUPUIT : De la mesure de l'utilité des travaux publics et de l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication, *Annales des Ponts et Chaussées*, t. XX, 1845 ; t. XXV, 1849. Paris.

GOSSEN : *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig, 1854.

(2) M. K. Menger, publie ses « *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* », en 1871. A cette époque, on ne connaissait, en Autriche, ni l'œuvre de *Gossen* (Cf. L. Walras : *Journal des Economistes*, avril 1885, p. 68-90), ni les « *Principles of political Economy*, de *Jevons*. D'ailleurs, quelques années avant la publication de son ouvrage, *M. Menger* avait déposé, à l'Université de Vienne, un mémoire dans lequel il exposait la théorie de la valeur (Cf. *Böhm-Bawerk* : *Zur neuesten Litteratur über den Wert*. *Jahrbücher von Conrad*, 56, III, F. I. 1891, p. 876-889). Nous pouvons donc conclure que *M. K. Menger* est le véritable fondateur de l'école autrichienne.

(3) L. WALRAS : *Eléments d'Econom. pure*, 1^{re} édit., 1874-1877. — *Théorie mathématique de la Richesse sociale*, 1883. — *Théorie de la Monnaie*, 1886.

Dans cette école, plusieurs courants (1) se manifestent à l'heure actuelle. Le plus important, est celui qui s'est développé en Autriche.

Nous présentons, dans cet ouvrage, une théorie de la valeur, qui, dans son ensemble se rapproche de celle des représentants de l'école autrichienne, de MM. Karl Menger, Wieser, Sax, Zuckerkandl, et surtout de celle exposée par M. DE BÖHM-BAWERK (2), dans ses beaux articles : « *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts* », reprise dans son grand ouvrage, « *Capital und Capitalzins* », analysée partiellement dans le *Handwörterbuch von Conrad*, complétée et peut-être modifiée, par des articles publiés postérieurement dans les « *Jahr-*

(1) Des théories de la valeur, se rapprochant plus ou moins de celle de l'école autrichienne, ont été développées :

EN ALLEMAGNE, par MM. Dietzel, Lehr, Auspitz, Leben, J. Wolf, Flatau. Komorzynski, Gerlach, W. Launhardt.

EN ANGLETERRE, par MM. Marshall, H.-S. Foxwell, Edgeworth, Sidgwick.

EN HOLLANDE, par MM. G. Pierson, J. d'Aulnis de Berouill, B. Greven, J. Cohen-Stuart, A.-W. Mees, Falkenburg, C.-A. Verrijn-Stuart. (Ces quatre derniers auteurs ont fait des applications de la théorie de l'utilité-limite).

EN ITALIE, par MM. G.-B. Antonelli, Graziari, Montanari, Maffeo Pantaleoni, E. Cossa, Conigliani.

EN AMÉRIQUE, par MM. Francis Walker et Patten.

EN DANEMARK, par M. Scharling.

EN FRANCE, par MM. Cauwès, Gide, Leroy-Baulieu, Bourguin. La plupart des économistes français ont, à l'heure actuelle, une tendance à adopter, tout au moins partiellement, les conclusions de l'école autrichienne.

Cf. 2^e P., chap. I. De la mesure de Valeur.

Pour les ouvrages de ces différents auteurs, Cf. Bibliographie.

(2) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. Jahrbücher von Conrad*. II. F, 18. 1886, pp. 1-82 et 77-541. — *Capital und Capitalzins*, 2^e partie, Positive Theorie des Capitales. 2^e éd., p. 135 et suiv. — *Jahrbücher von Conrad*: 55, 2^e série, 1, p. 519 et suiv.; 56, 3^e série, 1, p. 875-899; 58, 3^e série, p. 320-368. — Article Wert du *Handwörterbuch von Conrad*.

bücher für Nationalökonomie und statistik » von Conrad. Nous ne pouvions nous borner à reproduire simplement l'œuvre de *M. Böhm-Bawerk*. De nombreuses critiques ont été dirigées contre elle. Quelques-unes nous ont paru fondées. Nous avons dû en tenir compte. Les conclusions auxquelles nous parvenons diffèrent donc, sur quelques points, de celles du maître qui nous a servi de guide, dans ce travail.

C'est ainsi qu'après avoir suivi la polémique engagée dans les *Jahrbücher* von Conrad, entre les partisans et les adversaires de la théorie de l'utilité-limite, particulièrement entre *MM. J. Lehr, Scharling, Dietzel, Auspitz, Zuckerkandl*, nous avons été amené à distinguer **la valeur des biens économiquement reproductibles**, de **celle des biens qui ne le sont pas**. Cette classification est rejetée par *M. Böhm-Bawerk*, comme vide (1) de sens, mais sa critique ne semble porter que sur la distinction de *Ricardo*, reprise par *M. Dietzel*. On peut, croyons-nous, trouver un criterium permettant de séparer nettement ces deux catégories de biens dont la valeur est, pour les uns, déterminée par leur utilité-limite immédiate, pour les autres, le plus souvent, par l'utilité-limite de leurs biens de coût. Cette distinction est implicitement contenue dans la théorie de *M. Böhm-Bawerk*, mais elle n'est nulle part explicitement dégagée. Ce défaut de forme explique, sans les justifier au fond, quelques-unes des critiques qui lui ont été adressées.

Nous n'insistons pas sur d'autres différences de détail

(1) Cf. 2^e P., chap. III.

qui seront relevées au cours de l'exposé ; mais, il est des observations d'une portée plus générale, qui doivent être signalées :

1° La valeur subjective dépendant des variations des besoins concrets, nous avons fait précéder notre étude d'un examen approfondi de la *dynamique des besoins*, en nous appuyant sur les œuvres de psychologues : de *Wundt*, de *MM. Höffding* et *Al. Bain*, entre autres. Les longs développements que nous avons consacrés à ce sujet s'expliquent, et se justifient, par la nécessité de donner à la théorie de l'école moderne un fondement solide, reposant sur l'observation exacte de faits, que tout le monde peut contrôler par une analyse introspective attentive. La plupart des économistes ont négligé ces recherches et se sont bornés à une étude purement descriptive des besoins considérés objectivement. Ce point de vue les a conduits à substituer à l'étude de phénomènes concrets, de pures abstractions. C'est ainsi que l'on peut expliquer plusieurs des erreurs commises dans la solution du problème posé ;

2° La valeur étant considérée comme une pure conception de l'esprit, nous avons recherché, si et comment elle est *mesurable*. Cette question a été laissée dans l'ombre par l'école moderné. Les économistes mathématiciens postulent l'affirmative plutôt qu'ils ne la démontrent. Après avoir assimilé la valeur aux grandeurs dites intensives, grandeurs qui échappent à toute mesure directe, par suite de l'absence d'unités fixes auxquelles elles pourraient être rapportées, et avoir rejeté les solutions indirectes présentées par les psychophysiciens, nous avons montré comment la comparaison et

l'échange permettent de déterminer les grandeurs relatives des valeurs, et justifient, à la rigueur, l'emploi des chiffres en cette matière ;

3° Dans la *théorie des prix*, considérée comme un accessoire nécessaire de celle de la valeur, nous avons complété, sur un point, l'analyse, si fine, si subtile de *M. Böhm-Bawerk*, en recherchant, après *Dupuit*, *Cournot*, et *MM. Walras* et *Colson*, les lois de formation des prix en cas de monopole. Cette question présente un intérêt scientifique de premier ordre, étant données les ententes entre producteurs et les tendances actuelles au socialisme d'Etat.

Par contre, si nous avons traité ces questions omises, ou effleurées seulement, par *M. Böhm-Bawerk*, nous avons négligé, ou réduit à des proportions moindres, toutes les parties de son œuvre qui ne se rattachent qu'accessoirement au problème de la valeur, et trouvent plutôt leur application dans sa théorie positive du capital.

Quelles sont les tendances générales de l'ouvrage ?
Quelle est la méthode employée ?

L'école classique a construit un corps de doctrines en s'attachant presque uniquement au côté matériel et extérieur des choses, en éliminant, dans la mesure du possible, leur côté intime et spirituel. Elle a étudié la richesse considérée objectivement, mais a négligé le producteur et le consommateur ou, plus exactement, n'a considéré en eux, « qu'une dépense de force motrice, ou un réapprovisionnement de force, et non des sensations, des émotions, des idées, des volontés (1) ». Elle a dissi-

(1) TARDE : *Psychologie économique*. T. I, p. 109.

mulé sous les abstractions, valeur, travail, coût, des sentiments réels et concrets, et a traité « ces abstractions comme des objets, des objets réels et matériels, analogues aux objets traités par le chimiste et le physicien, et comme eux, tombant sous la loi du nombre ou de la mesure (1) ».

Nous avons là un exemple de la tendance qui pousse l'homme à matérialiser ses pensées, ses sentiments, ses sensations, à les extérioriser, pour leur attribuer en quelques sorte une existence indépendante de lui, afin de mieux en pénétrer la nature. Il croit qu'il y a quelque chose d'intrinsèque dans le caractère agréable ou désagréable des choses. Il lui semble évident que la douceur d'un corps est une propriété inhérente à ce corps, qu'un son existe dans la nature tel qu'il le perçoit, que la chaleur ressentie est en elle-même ce qu'elle paraît être, et, ce qui est plus grave, que la valeur, qui n'existe que dans son esprit, est une propriété des biens.

Ce n'est qu'après un long détour, au travers de cette objectivité souvent stérile, que l'esprit, se repliant sur lui-même, et ramenant dans le domaine parfois obscur de la subjectivité ce qui n'aurait pas dû en sortir, cherche à y projeter la lumière par la pénétration de son analyse. Il s'aperçoit alors que, s'il est impuissant à déterminer la nature des choses, il peut au moins fixer les relations qui existent entre elles : domaine suffisamment vaste pour que son ambition soit satisfaite.

Cette tendance générale a été favorisée par les précurseurs de l'école classique.

(1) TARDE : *Psychologie économique*. T. I, p. 109.

Les *Physiocrates* considéraient la science économique comme purement objective, à cause de la notion matérialiste qu'ils avaient de la richesse. *Adam Smith*, dont ils ont été les premiers inspirateurs, a toujours conservé le pli de leur esprit. Les aperçus psychologiques, que l'on rencontre dans son œuvre économique, n'en sont que des accessoires regardés comme inutiles par ses successeurs directs. C'est ainsi que « l'Économie politique a été pendant longtemps, se dépouillant de plus en plus du peu de psychologie sentimentale ou morale qu'elle contenait en dissolution, pour revêtir un air plus froid, une physionomie plus géométrique. Cette sorte de cristallisation, prise à tort pour une épuration, est frappante, notamment, dans les écrits de *J.-B. Say* et de *Garnier*. Alors, s'est installé dans sa chaire scholastique, le dogmatisme de l'économie classique qui a pu un moment se croire indiscutable (1) ».

A la suite de l'école moderne, nous nous sommes placé à un point de vue différent. Nous avons substitué à la recherche des rapports objectifs des biens, celle des seuls rapports existants, établis par l'individu entre les biens ; montré ensuite, comment les rapports objectifs ne sont qu'une combinaison de rapports subjectifs, et comment cette combinaison réagit à son tour sur la formation d'autres rapports subjectifs. Dans cette conception, l'homme devient le point de départ de la science économique (2), la société n'est qu'« un tissu d'actions interspirituelles, d'états mentaux agissant les uns sur

(1) TARDE : Op. cit. T. I, p. 138.

(2) Cette idée avait été développée par SCHEFFLE : *Deutsche Vierteljahrschrift*, 1861.

les autres (1). » Les actes individuels sont considérés comme la cause première des phénomènes sociaux.

Faire reposer des théories sur des fondements psychologiques, n'est-ce pas les compliquer pour ne construire, en définitive, qu'un édifice sur du sable mouvant ?

La mise en jeu d'un élément aussi complexe que la nature de l'homme semble obscurcir les résultats auxquels on arrive. Mais, aujourd'hui, on n'en est plus au temps où la simplicité d'une loi était un argument invoqué en faveur de son exactitude. L'Economie politique n'est pas une science de convention, mais de faits positifs. Ces faits quels sont-ils ? Une série de rapports créés par l'esprit de l'homme, entre des objets qu'il appelle biens. Faire abstraction de l'individu, c'est dissoudre ces rapports qui n'existent pas indépendamment de lui, c'est rendre l'Economie politique sans objet. Constater ces rapports, sans en dégager les causes, ce n'est pas en avoir une connaissance scientifique, car « ignorer la cause, c'est ne pouvoir produire l'effet (2). »

La recherche de ces causes ne va pas sans difficulté.

La nature de l'homme n'est pas uniforme ; elle change dans le temps ; elle varie à une même époque, suivant les lieux ; dans un même lieu, d'une classe à l'autre ; dans un même groupe, d'individu à individu. Cette multiformité augmente avec la civilisation qui a comme conséquence, l'hétérogénéité toujours croissante des besoins, et la diversité toujours plus grande des mouvements externes auxquels ils correspondent.

(1) TARDE : *Psychologie économique*. T. I, p. 1.

(2) BACON : *Novum Organum*, trad. Lorquet. Introd.

Mais, n'y a-t-il pas certains éléments communs chez tous les individus dont l'ensemble constitue la société? N'existe-t-il pas des impulsions et des mobiles permanents nous permettant de conclure que les actions économiques et les phénomènes déterminés par elles, présentent une certaine uniformité? Dans la négative, il n'y a pas de science sociale possible, et, en particulier, pas de science économique, puisqu'il n'y a de science que du général.

Tout homme éprouve des besoins ; les uns, d'ordre physiologique, tenant à son organisation physique ; les autres d'ordre moral, tenant à son éducation. Les premiers paraissent généraux comme leur cause même ; mais, si on les rencontre normalement chez tout individu, ils n'existent pas nécessairement dans les mêmes formes, et cette différence peut entraîner des divergences dans les actions économiques qui en sont les conséquences. Les seconds sont plus variables encore étant la résultante de facteurs multiples dont le concours nécessaire est essentiellement contingent.

Cependant, quelles que soient les modalités sous lesquelles nous apparaissent les besoins, on constate que la satisfaction de l'un quelconque d'entre eux est toujours accompagnée d'un sentiment de bien être et de plaisir, dont le souvenir est, pour l'individu, le stimulant du désir qui dirige son activité.

Sans doute, ce sentiment de bien être revêt des formes aussi différentes que les besoins eux-mêmes, mais ce qui est constant, c'est le rapport de cause à effet, établi par tout homme, entre la disparition du besoin, d'une part, et le plaisir ressenti, de l'autre ; ou, ce qui est l'in-

verse du phénomène, entre la permanence du besoin, d'une part, et la naissance d'une douleur, de l'autre.

La vie n'est qu'une course aux plaisirs ; chaque individu cherche à obtenir, avec les moyens dont il dispose, le maximum de jouissances possibles.

Cette conception est moins étroite que celle de l'école classique qui considère « l'instinct de conservation », « l'intérêt personnel », comme la cause unique de toute activité économique, « comme une force naturelle, invincible, partout légitime, partout absolument nécessaire ». La doctrine de l'individualisme économique, auquel elle aboutit, ne tient pas compte des multiples aspects de la nature humaine. L'intérêt personnel exerce une influence prépondérante sur l'activité de l'homme, mais il n'agit pas seul. Il fait partie d'une « catégorie de mobiles qui se proposent tous de faire naître dans le moi », qui sent et qui juge, des impressions de plaisir, d'éviter des impressions désagréables, et qu'on peut réunir sous le nom de mobiles égoïstes, « en enlevant au mot toute acception mauvaise (1). » D'ailleurs, l'intérêt personnel entre parfois en conflit, dans les actions économiques, comme dans les autres actions humaines, avec des mobiles tels que la loi morale, la foi religieuse, la crainte du monde, mobiles désintéressés en apparence, mais toujours mêlés des « scories de l'égoïsme », mobiles qui nous poussent, eux aussi, à rechercher, dans la satisfaction des besoins moraux, des sensations agréables d'ordre supérieur (2).

(1) WAGNER : *Fondements*. Liv. I, chap. I, sect. II, § 33, p. 125.

(2) M. A. Wagner ramène à cinq les mobiles directeurs de l'activité économique de l'homme :

A l'hypothèse de l'école classique, suivant laquelle l'homme agit toujours guidé par son intérêt personnel, nous en substituons une plus large, plus compréhensive : il agit guidé par la recherche du maximum de jouissances possibles. De cette hypothèse, nous dégageons une première conséquence logique : l'homme, dans l'activité qu'il déploie pour satisfaire ses besoins d'ordres divers, n'assume volontairement un travail que s'il espère obtenir, par son moyen, une « somme de jouissances supérieure à la peine de l'effort » ; il cherche à obtenir « le produit maximum avec la dépense minima

1° Recherche de l'avantage économique personnel et crainte pour soi du dénuement ;

2° Crainte du châtiment et espoir de récompense ;

3° Sentiment de l'honneur, soif de la considération, crainte de la honte et du mépris ;

4° Impulsion vers l'action, et plaisir que donne le travail en lui-même et par ses résultats ; crainte des suites de l'inactivité (passivité) ;

5° Loi morale intérieure, sentiment du devoir, crainte du remords.

L'auteur remarque que « ce groupement indique immédiatement que chaque mobile se présente sous une double face, l'une agréable, l'autre désagréable ; l'une qui fait naître une sensation de plaisir, l'autre qui nous fait éviter une sensation de déplaisir ».

WAGNER : Op. cit. Liv. I, chap. I., sect. II, § 33, trad. franç., p. 126.

Cette théorie est « exposée aux critiques des philosophes qui considèrent comme un principe essentiel l'idée que, chez une personne qui accomplit son devoir, le désir de l'accomplir ne se confond pas avec le désir du plaisir qu'elle peut espérer retirer de cet accomplissement, à supposer que celui-ci puisse même se présenter à l'esprit. Peut-être, cependant, ne serait-il pas incorrect de désigner ce désir sous le nom de « désir de satisfaction du moi » ou de « satisfaction du moi permanente. »

« Ce n'est pas, évidemment, le rôle de l'économie politique de prendre parti dans la controverse morale. Puisqu'on accorde, généralement, que tous les mobiles d'action, dans la mesure où ils sont conscients, peuvent, sans impropriété, être désignés brièvement sous le nom de désirs « de satisfaction », il peut être avantageux d'employer ce mot au lieu du mot plaisir, d'indiquer le but auquel tendent tous les désirs, qu'ils appartiennent aux côtés nobles ou aux côtés bas de la nature humaine ».

A. MARSHALL : *Principes d'Economie politique*. T. I, liv. I, chap. V, trad. franç., p. 101-102.

d'effort, dans tout travail qui n'a pas en lui-même son but et sa rémunération (1). »

Nous voyons dans la théorie de la valeur des biens, considérée comme « le reflet d'une estimation primaire des besoins que ces biens servent à satisfaire » (2), une application immédiate du principe général dont nous sommes parti. On fait ainsi abstraction des qualités des objets, pour ne tenir compte que de leur influence commune sur le bien être des individus. L'étude prend alors un caractère logique de généralité, qui s'explique par le fait que « la presque totalité de la conduite humaine est soumise à l'autorité de la logique (3) ». Le problème de la valeur se ramène alors à préciser les règles que tout esprit, consciemment ou inconsciemment, suit nécessairement, toutes les fois qu'il raisonne juste.

Pour dégager les lois de la valeur, nous nous sommes servi à la fois des méthodes inductive et déductive. De l'induction, pour établir la base d'opération, de la déduction, pour tirer les conséquences qui découlent logi-

(1) WAGNER : Op. cit. Liv. I, chap. I, sect. I, § 28, trad. franç., p. 115.

(2) BÖHM-BAWERK : Article Wert du *Handwörterbuch von Conrad*.

(3) STUART-MILL : *Logique*. Trad. Peisse, t. I, p. 9.

« La partie de la vie humaine dont l'économie politique s'occupe particulièrement, est celle pour laquelle la conduite de l'homme est le plus réfléchie, et où il lui arrive le plus souvent, de calculer les avantages et les inconvénients d'une action particulière, avant de l'exécuter. De plus, c'est la partie de sa vie où, lorsqu'il obéit à une habitude et à une coutume, et agit, pour le moment, sans réfléchir, il y a le plus de chances pour que ces habitudes et ces coutumes elles-mêmes, soient nées d'un examen minutieux et soigneux des avantages et des inconvénients que présentent les différents partis à prendre. »

A. MARSHALL : *Principes d'Ec. pol.* Liv. I, chap. V, trad. franç., p. 107.

quement de ce que nous considérons comme le mobile directeur, unique, de toute activité économique. Mais l'homme est obligé d'apprécier du même point de vue, les situations les plus différentes. Tantôt, il possède des biens en quantité telle qu'il peut les consommer sans crainte d'en manquer jamais, tantôt, au contraire, il est obligé de les économiser; tantôt, il doit les acquérir par son travail, tantôt, les obtenir d'autres personnes. Les données du problème varient d'une hypothèse à l'autre; la solution n'est qu'une solution d'espèce, qui ne saurait être généralisée sans être démentie par les faits.

D'ailleurs, ces données sont d'une complexité infinie par suite de la multiplicité des facteurs qui entrent en jeu. L'homme qui vit en société n'est pas, en effet, le centre unique autour duquel gravite toutes les choses, le seul être qui produit, s'approprie et consomme. A la lutte pour la conquête de la matière, vient s'ajouter celle qu'il doit entreprendre contre d'autres individus, qui, tantôt s'interposent, tantôt facilitent son action envahissante. Il est difficile de déterminer la résultante exacte de cet enchevêtrement de causes et d'effets, se combinant, s'entrecroisant diversement, agissant soit dans le même sens, soit dans des sens différents, au point même de s'annuler parfois. On ne peut arriver qu'à des solutions approximatives.

La seule méthode rationnelle, permettant d'établir quelques principes, consiste à partir d'hypothèses simples, modifiées et complétées ensuite par l'adjonction de nouveaux facteurs, de manière à serrer, du plus près possible, la réalité. Les résultats obtenus n'ont qu'une

« valeur hypothétique (1) », et doivent, par là même, être soumis au contrôle des faits, c'est-à-dire de l'induction, qui vérifie, *a posteriori*, les suppositions admises par la déduction comme prémisses. « Ce n'est qu'en combinant les deux méthodes logiques, que l'on peut arriver à des propositions d'une véritable valeur scientifique et pratique, répondant suffisamment à la réalité des phénomènes, et que l'on peut découvrir les erreurs de la déduction, qui, sans cela, pourraient passer inaperçues et seraient par suite difficiles à éviter (2). »

Quel que soit le soin apporté dans la vérification des résultats théoriques, les lois formulées n'expriment que de « simples tendances de la production réelle des phénomènes réels (3) ». Ceux-ci dépendent de causes dont les unes sont constantes, les autres variables. « Les lois du développement effectif de ces phénomènes ne peuvent donc généralement, être vraiment exactes (4). » Il ne faut voir en elles que « des rapports de dépendance, que des tendances de formation, qui montrent comment le phénomène se produira dans certaines hypothèses sur les causes et les conditions qui interviennent dans le phénomène considéré, en admettant qu'elles agissent seules (4). »

Les économistes classiques pensent que les résultats déduits logiquement des hypothèses fondamentales de

(1) « Les résultats ne peuvent concorder avec la réalité des phénomènes que dans la mesure où ces hypothèses elles-mêmes concordent avec la réalité, avec les causes et les conditions extérieures ou intérieures de l'action économique, telles qu'elles agissent dans la réalité. »

A. WAGNER : *Fondements*. Liv. I, chap. II, sect. II, § 67, trad. fr., p. 250.

(2) A. WAGNER : *Op. cit.* L. I, ch. II, sect. II, § 75, tr. fr., p. 278.

(3) A. WAGNER : *Op. cit.* L. I, ch. II, sect. II, § 89, tr. fr., p. 336.

(4) A. WAGNER : *Op. cit.* L. I, ch. II, sect. II, § 89, tr. fr., p. 334.

leur système, sont adéquats à la vérité. La critique de l'école historique allemande a fait justice de cette prétention.

Mais, alors même que les lois d'économie pure n'indiquent que les tendances de la formation des phénomènes sous l'influence de causes constantes, ou considérées comme telles, elles n'en ont pas moins « une grande valeur, si elles ont été établies par des procédés scientifiques exacts (1). » Quand un phénomène concret ne concorde pas avec elles, c'est que d'autres causes entrent en jeu ; il convient alors de les rechercher « par l'induction basée sur l'observation et par la déduction de causes hypothétiquement admises à fin de vérification (2). »

Il en est de même (3) au reste, dans les sciences mé-

(1) A. WAGNER : Op. cit. L. I, ch. II, sect. II, § 89, tr. fr., p. 337.

(2) A. WAGNER : *Fondements*. L. I, ch. II, sect. II, § 89, tr. fr., p. 338.

(3) M. Neumann remarque que les lois causales élémentaires des sciences naturelles « ne peuvent pas répondre à la réalité telle qu'elle se montre à l'observation, car toute réalité résulte régulièrement du concours de plusieurs causes ; ces lois n'expriment que des tendances, c'est-à-dire l'effet de causes isolées, considérées comme telles, et sont des « lois hypothétiques », des « lois idéales » de ce qui se produirait si les causes isolées agissaient seules ».

NEUMANN : *Tübingen Ztschr.* 1892, p. 413.

D'une manière générale, on peut dire, avec M. H. Poincaré, que :

« Si nous envisageons une loi particulière quelconque, nous pouvons être certain d'avance qu'elle ne peut être qu'approximative. Elle est, en effet, déduite de vérifications expérimentales, et ces vérifications n'étaient et ne pouvaient être qu'approchées. De plus, l'énoncé d'une loi quelconque est forcément incomplet. Cet énoncé devrait comprendre l'énumération de *tous* les antécédents en vertu desquels un conséquent devra se produire... Or, il est clair qu'une pareille description ne saurait se trouver dans l'énoncé de la loi ; si on le faisait, d'ailleurs, la loi deviendrait inapplicable ; si on exigeait à la fois, tant de conditions, il y aurait bien peu de chances pour qu'à aucun moment, elles fussent jamais toutes réalisées. Alors, comme on ne sera jamais certain de n'avoir pas oublié quelque condition essentielle, on ne pourra pas dire : si telles et telles

caniques, physiques, chimiques, biologiques, dans toutes les sciences, pourrait-on dire, à l'exception peut-être des mathématiques pures. On use constamment du procédé qui consiste à faire abstraction d'une partie des circonstances qui compliquent la question dont on s'occupe, et à les ramener ainsi à un état de simplicité idéale pour les aborder ensuite dans toute leur réalité (1).

Les théorèmes de la mécanique rationnelle, s'appliquant au fonctionnement des machines, ne tiennent compte, ni de la flexibilité des pièces, supposées parfaitement rigides, ni de la résistance de l'air, ni des frottements, qui, cependant, modifient le jeu des organes, « dans une mesure variable, qu'on ne peut faire entrer dans les calculs que par approximation ; mais, si le rendement vrai reste inférieur au rendement théorique, le calcul permet néanmoins de déterminer, approximativement, l'effet à attendre de telle ou telle modification de l'appareil moteur (2) ». De même, les résultats obtenus dans les expériences de laboratoire, en physique et en chimie, et surtout dans les sciences naturelles et biologiques, perdent de leur précision dans les applications pratiques qui en sont faites. Est-ce à dire que ces sciences sont inutiles ? Nullement.

conditions sont réalisées, tel phénomène se produira ; on pourra dire seulement : si telles et telles conditions sont réalisées, il est probable que tel phénomène se produira à peu près. »

H. POINCARÉ : *La valeur de la Science*. P. 248-249.

On doit donc conclure avec *M. K. Menger* que, « du point de vue du réalisme empirique, on ne peut pas plus arriver à des lois naturelles exactes qu'à des lois exactes des phénomènes sociaux ».

K. Menger : *Untersuchungen*. Anhang. V, p. 260.

(1) DELAUNAY : *Traité de Mécanique rationnelle*, p. 104.

(2) COLSON : *Cours d'Economie politique*. T. I, chap. II, p. 52.

Sans doute, l'approximation des lois d'économie pure n'est pas aussi grande que celle qu'on obtient dans les sciences naturelles. Il n'y a là qu'une question de degré. Cet inconvénient rend plus nécessaire encore la connaissance de quelques principes généraux, pouvant seuls apprendre à tirer parti de ce qu'on sait, pour connaître ce que l'on ne sait pas, indiquer ce qui manque, et fournir, par là même, le moyen de le trouver, si cela est possible, ou d'y suppléer, si cela ne l'est pas.

Cet aperçu de méthode générale doit être complété par deux observations plus spéciales au sujet traité :

1^o Le problème de la valeur étant des plus complexes il est nécessaire (1), pour arriver à plus de précision, de fixer le sens des termes employés. Ce n'est au surplus, pas chose facile, étant donnés le vague et l'ambiguïté des concepts économiques. Il importe de *définir* la valeur (2), en général, les différentes sortes de valeur en particulier, et de *classer* avec soin ces dernières.

(1) « Le progrès des procédés exacts de raisonnement en économie politique a amené les gens à se préoccuper davantage de poser nettement les prémisses sur lesquelles ils raisonnent. Ce souci croissant est dû en partie à l'emploi, par certains auteurs, du langage mathématique et des procédés mathématiques de raisonnement. »

A. MARSHALL : *Principes d'Economie politique*. T. I, liv. III, ch. I, trad. fr., p. 211.

(2) Une première difficulté de l'étude de la valeur et des prix provient du vague des termes usuels et scientifiques ; une autre, est de rendre, en notre langue, les termes scientifiques employés dans toutes les autres langues modernes : ces traductions sont toujours entachées d'ambiguïté. *Rau* dit à ce propos (I, § 57, note D) : valeur, value ne répondent pas exactement au mot allemand, *werth*, car ces mots, qui dérivent de *valor*, *valere*, se rapportent plutôt aux apparences, au prix commercial, tandis que *werth* s'applique mieux aux qualités intrinsèques du bien (Dictionnaire de l'Académie : Valeur, ce que vaut une chose, suivant la juste estimation qu'on en peut faire). *Werth* peut s'appliquer aux choses immatérielles et aux personnes, *valeur* jamais. Il est remarquable que

Dans la *fixation des concepts*, il faut sans doute tenir compte du sens usuel, mais aussi, et surtout, de l'intérêt de la science. On doit leur donner une extension et une compréhension telles, qu'elles leur permettent de se distinguer nettement les uns des autres et de se compléter, réciproquement, les uns les autres. On conçoit dès lors qu'un même concept peut ne pas avoir le même sens dans toutes les sciences.

Le concept de valeur est l'équivalent scientifique d'un phénomène empirique. Sa définition ne peut être que purement descriptive et *a posteriori*. Dans notre étude, nous l'avons ajournée après l'examen des éléments constitutifs du rapport appelé valeur. Nous avons pu ainsi faire la critique, en connaissance de cause, de quelques-unes des définitions données par les auteurs.

En ce qui concerne les *classifications*, dont l'importance théorique ne saurait être contestée, nous avons été amené à comparer celle de l'école moderne, en valeurs subjective et objective, à celle de l'école classique, en valeurs d'usage et d'échange.

Pour nous aider en ces questions, trop peu étudiées

les Français. en parlant de ces choses immatérielles se servent plutôt du mot *prix*. Par exemple, le prix de l'amitié, du temps, etc. Chez les Grecs, on employait *ἀξία* pour les valeurs d'usage, *τιμή*, *τίμημα* pour les valeurs d'échange. Les Romains, en parlant des biens matériels, rapportaient *valere* aux prix (*Res urbi plurimum proficere et valere possunt, collocari debent. Cicero : Pro Sext.*). En allemand, le mot *werth* a eu de bonne heure les deux significations : un certain degré d'excellence, un avantage des personnes et des choses, et une estimation en prix ; « kleinot tusend make wert » (Parcival), — *eines pfundes, pfennings, eies werth*, haut allemand moyen...

A. WAGNER : *Fondements*. T. I, liv. II, ch. III, § 134.

Cette multiplicité de sens du mot valeur rend plus difficiles encore les études comparées d'auteurs écrivant dans des langues différentes.

en France, nous avons eu recours à la savante critique des concepts économiques faite par *M. Neumann*, particulièrement dans l'article *Wert* du *Handwörterbuch von Schönberg* ;

2° Enfin, dans la discussion des différentes hypothèses de la valeur des biens, nous avons substitué parfois à des exemples concrets des représentations schématiques. Ce procédé, dont on se sert dans toutes les sciences, facilite et abrège le raisonnement sans rien lui enlever de sa rigueur.

PREMIÈRE PARTIE

DU FONDEMENT DE LA VALEUR

CHAPITRE PREMIER

DES BESOINS

SECTION I

Eléments constitutifs du besoin

L'Economie politique ne s'occupe pas de toutes les actions humaines. Les unes sont l'œuvre exclusive de la volonté, les autres, la résultante inévitable des forces mécaniques de la nature. Entre ces deux modes, se placent une série d'actes dans lesquels l'activité raisonnée se combine avec les lois physiques, ou entre en conflit avec elles.

Les actions économiques sont accomplies sous l'impulsion d'une manifestation de la volonté : le désir d'atténuer ou de supprimer une douleur ressentie, de faire naître ou de prolonger un plaisir.

Cette formule est encore trop compréhensive. L'économie politique se borne à l'étude de celles de ces actions qui ont pour cause l'existence d'un besoin. Ces

manifestations de l'activité, peu nombreuses chez l'enfant et dans les civilisations primitives, se multiplient à mesure que l'homme s'élève et apprend à réfléchir.

Qu'est-ce donc que le besoin, qui, comme on l'a dit, est le moteur de l'activité humaine ?

M. Schmoller (1) le définit : « Toute nécessité habituelle, née de la vie de l'âme ou du corps, et se produisant avec une certaine régularité et une certaine force ; toute nécessité de mettre fin, par un certain contact avec le monde extérieur, à notre peine ou d'accroître notre plaisir ».

Cette définition, sans être inexacte, est assez vague ; elle ne permet pas de dégager les éléments constitutifs dont se compose le phénomène étudié.

Analysons un besoin quelconque, celui de manger par exemple : Nous ressentons un ensemble de sensations douloureuses, que nous appelons faim ; nous connaissons de plus le moyen matériel qui peut les faire disparaître : la nourriture. Par la pensée, nous établissons un rapport entre ces deux facteurs dont l'un est interne, subjectif, et l'autre, externe, objectif ; ce rapport, c'est le désir que nous avons d'employer la nourriture à apaiser la faim.

Tous les besoins se laissent de même décomposer en trois éléments : 1° une douleur, formée d'un agrégat de sensations pénibles, causée par un sentiment de manque ; 2° la connaissance d'un moyen, objet matériel ou non, suivant le genre de besoin, pouvant dissiper cette dou-

(1) SCHMOLLER : *Principes d'Econ. pol.* Trad. fr. par Platon, § 12, p. 59.

leur ; 3° la volonté d'employer le moyen à la disparition de la douleur.

La non satisfaction d'un besoin dans des proportions normales, a comme conséquence le non accomplissement de quelque chose de nécessaire à la vie, si le besoin est naturel ; de quelque chose qui paraît plus ou moins indispensable, si le besoin est artificiel. Dans l'un et l'autre cas, une douleur est ressentie ; elle subsiste et même augmente normalement, tant que le besoin n'est pas satisfait, ainsi que nous le verrons en étudiant la dynamique des besoins.

Il y a plaisir, au contraire, quand la douleur disparaît, c'est-à-dire, quand l'activité s'est exercée dans le sens de la conservation ou du développement de l'être. Le plaisir résultant de la satisfaction du besoin est le dernier terme du processus dont la douleur est le premier. Nous sommes tout d'abord en présence d'un état : manque, privation, révélé dans la conscience par une souffrance ou un malaise d'une intensité plus ou moins grande ; puis, d'un autre état, négation du premier, que nous imaginons comme conséquence de la consommation du bien destiné à cet objet. L'esprit passe de l'un à l'autre, s'écarte du premier pour se porter vers le second par un mouvement qui est l'essence même du *désir*.

Condillac (1) a décrit ces faits avec exactitude.

« La souffrance, dit-il, lorsqu'elle n'est accompagnée du souvenir du plaisir opposé, c'est un simple manque. Le manque accompagné du plaisir dont on a joui, c'est

(1) CONDILLAC : *Logique*. Chap. VIII, p. 66 et suiv.

la privation. Or, la *souffrance qui naît de la privation, et qui constitue le besoin*, nous porte à nous donner des mouvements, pour nous procurer la chose dont nous avons besoin. Nous ne pouvons donc pas rester dans un parfait repos, et par cette raison, la souffrance prend le nom d'inquiétude ; cette inquiétude vient de ce que le besoin détermine toutes les facultés du corps et de l'âme sur les objets dont la privation nous fait souffrir... Cette direction de toutes nos facultés est proprement ce que nous entendons par désir... »

La plupart des auteurs ont identifié le besoin avec un de ses éléments, la douleur. Cependant, il ne suffit pas de ressentir une douleur pour éprouver un besoin, il faut de plus que l'on ait, ou que l'on croit avoir, un moyen pour la faire disparaître et lui substituer un nouvel état dans lequel elle n'existe plus. Peu importe d'ailleurs que ce moyen soit ou non efficace. Son effet réel n'a qu'une importance secondaire ; sans doute, il ajoute au désir, s'il est connu d'avance d'une façon certaine, mais alors même qu'il ne le serait pas, il suffit qu'il soit conçu pour faire naître le sentiment d'un besoin.

Le besoin ne se confond pas non plus, comme on le fait par abus de langage, avec le plaisir procuré par l'emploi du moyen.

Nous pouvons définir le besoin, *le sentiment, qu'à un état affectif douloureux, on peut substituer un état affectif agréable, par l'emploi d'un moyen dont on croit pouvoir se servir.*

Le désir en est la manifestation active, la conséquence, l'effet. Il naît du besoin, c'est-à-dire de la comparaison

de l'état ressenti, avec l'état espéré et de l'impossibilité de remplacer immédiatement l'un par l'autre. Il y a absence de désir quand la satisfaction poursuivie est sous la main. C'est ce qui arrive quand « nous devenons altérés en voyant un verre d'eau sur la table à côté de nous. Si l'on devait sonner, envoyer quelqu'un chercher de l'eau, on resterait sous l'influence du désir de se désaltérer, mais en ayant la certitude d'un prompt soulagement (1) ».

L'intensité d'un désir dépend donc de deux facteurs, la grandeur du besoin et la difficulté d'obtention du moyen. Nous déterminerons le degré de désirabilité d'un bien en mesurant successivement chacun de ces deux facteurs, et en combinant leur influence.

SECTION II

Dynamique des besoins

Quelle est la grandeur d'un besoin ?

Elle ne peut dépendre de la représentation du moyen, mais seulement de la dénivellation existant entre les deux états affectifs. Plus grande sera la différence qui les sépare, plus grand aussi le besoin éprouvé. Pour déterminer sa grandeur, nous devons comparer entre eux les deux termes, douleur plus grande et dou-

(1) ALEX. BAIN : *Emotion et Volonté*. P. 411. « Désir est synonyme d'activité, de volonté, de poursuite de fins éloignées, mais certaines. Par là, il se différencie de la tendance. »

leur moins grande, ou douleur et plaisir, ou enfin, plaisir moins grand et plaisir plus grand, termes dont l'intervalle mesure l'intensité du besoin.

Nous sommes donc amené à rechercher les lois suivant lesquelles varient le plaisir et la douleur pour préciser les variations des besoins.

I

A. Les plaisirs et les douleurs sont-ils des grandeurs comparables ?

Les douleurs sont-elles comparables entre elles ? Les plaisirs entre eux ? Dans chacune de ces catégories, n'y a-t-il pas des différences de nature, s'opposant à l'établissement d'un rapport quantitatif constant ? La douleur ne va-t-elle pas du simple picotement, de l'engourdissement aux sensations les plus cuisantes, les plus aiguës, les plus mordantes ? Ne trouvons-nous pas une hétérogénéité semblable dans les plaisirs ?

Nous répondons, provisoirement (1), avec *Höffding*, le grand psychologue danois (2), « que ces variétés ne doivent pas être considérées comme des différences de genre, mais qu'elles reposent probablement, pour une part, sur des différences de force, d'étendue et de durée de la douleur, [ou du plaisir] et, pour une autre, sur les éléments intellectuels qui se trouvent dans tout

(1) Cf. II^e partie, ch. II.

(2) HAROLD HÖFFDING : *Esquisse d'une Psychologie fondée sur l'expérience*. Trad. L. Poitevin. VI, A, 2, p. 297.

état affectif... Considérée comme élément affectif, la douleur est simple et ne présente aucune variété. » De même, le plaisir n'a pas plusieurs genres ; ses modalités résultent des sensations ou des représentations qui s'y joignent.

Il semble même que l'on peut aller plus loin. Les plaisirs et les douleurs, bien qu'étant les pôles de la vie affective, sont comparables entre eux, en ce sens que les uns sont considérés par le sens commun, comme étant les formes positives d'un phénomène dont les autres seraient les formes négatives. Si cette conception contient une part d'illusion, c'est aux psychologues (1) à aviser.

Au demeurant, et pour notre part, cette opinion est la représentation d'un fait et d'une association d'idées.

Un plaisir décroissant est constitué par un ensemble d'états affectifs se succédant avec une rapidité telle qu'ils semblent former à partir du moment où le plaisir est le plus intense, une série continue de grandeurs, de plus en plus faibles, passant par un 0 fictif au moment où le plaisir cesse, et se prolongeant parfois, sans temps d'arrêt, par une série de grandeurs négatives correspondant aux états affectifs douloureux qui se sont substitués aux états affectifs agréables. En d'autres termes, le plaisir qui s'évanouit, se transforme insensiblement en douleur, si bien que plaisir et douleur n'apparaissent à l'esprit que comme deux variétés d'un phénomène de même genre.

(1) « Les deux états, plaisirs et peines, sont opposés comme le sont, le plus et le moins, le chaud et le froid, le crédit et le débit. »

ALEX. BAIN : Op. cit., p. 12, § 9.

On peut se convaincre de même qu'à une sensation décroissante de douleur, se substitue une sensation croissante de plaisir.

D'ailleurs, quand on éprouve un état affectif douloureux, et que le moyen de lui substituer un état affectif agréable est connu, c'est-à-dire quand les conditions nécessaires pour qu'un besoin s'éveille, se trouvent réunies, on rapproche, par association d'idées, l'un de l'autre et l'on est porté naturellement à leur attribuer des qualités de même nature, mais de sens inverse.

Il y a plus. Nous considérons que la peine évitée détermine le quantum du plaisir, qui y correspond, et réciproquement. « Nous pouvons, dit *M. Alex. Bain* (1), évaluer un plaisir par la souffrance qu'il détruit et vice versa : c'est un procédé d'une grande aide, pour déterminer la force comparative des plaisirs et des souffrances. »

Nous aurons à rechercher plus tard si les résultats obtenus peuvent se traduire en formules mathématiques ; s'il y a, comme on l'a prétendu, une arithmétique hédonistique, en un mot, si les grandeurs intensives sont soumises à la loi du nombre.

Quant à présent, contentons-nous des approximations données par le sens commun, qui compare les plaisirs et les peines et les considère comme des quantités de même nature, mais de sens contraire.

B. De la relativité des phénomènes affectifs. Conséquences : loi des jouissances décroissantes.

Un plaisir ou une douleur ne constituent qu'un

(1) ALEX. BAIN : *Les Emotions et la Volonté*. Trad. Le Monnier, p. 28.

anneau dans la chaîne des états affectifs. Leurs antécédents immédiats réagissent sur eux. C'est ainsi qu'ils ne correspondent pas à « la grandeur absolue du bien ou du mal extérieur auxquels l'individu participe ; le point décisif est dans la relation du bien ou du mal extérieur avec l'état précédent de l'individu (1) ».

On pourrait multiplier les exemples qui justifient cette constatation. *M. Alex. Bain* dit à ce sujet (2) : « l'existence de certains plaisirs dépend de l'existence antérieure de souffrances, et celle de certaines souffrances de plaisirs expérimentés ou conçus... Certains plaisirs naissent simplement de la discontinuation, ainsi, le plaisir de l'exercice n'a pas besoin d'être précédé d'une souffrance, c'est assez, pour qu'il existe, qu'il reprenne après une certaine interruption employée à reposer les parties fatiguées... On voit aussi certains plaisirs croître lorsqu'ils sont précédés d'un certain total de souffrances opposées. C'est ainsi qu'après avoir été enfermé, on jouit plus du plaisir de l'exercice, ou du repos, lorsqu'on a agi au-delà de ses forces. Le jeûne augmente les plaisirs de la gourmandise ; le froid, ceux de la chaleur. Il n'est cependant pas nécessaire que la privation arrive à être une souffrance pour que le plaisir puisse suivre. On peut jouir d'un repas sans avoir souffert de la faim... Le passage d'une condition nerveuse à une autre est un stimulant positivement agréable, compensant, jusqu'à un certain point, la souffrance antérieure, etc. ».

(2) HÖFFDING : Op. cit. IV. E. 1, p. 367.

(3) BAIN : Op. cit. Chap. IV, pp. 77, 78, note (1).

C'est par application du principe distingué par *Cardan* et *Spinoza*, de la relativité du plaisir et de la douleur, et de leur dépendance à l'égard de l'état antérieur de l'individu, que *Bernouilli* et *Laplace* (1) ont été amenés à reconnaître, dans leur théorie du calcul des probabilités, (2) l'avantage absolu, le bien purement extérieur (la fortune physique), et l'avantage relatif, le bien interne (fortune morale).

Nous aurons à tirer de nombreuses conséquences du principe de la relativité des plaisirs et des douleurs, base des théories modernes de la valeur. Nous en dégagerons immédiatement deux, dont l'une n'est du reste que le corollaire de l'autre. Leur importance est telle qu'on les a appelées, les lois fondamentales de la sensibilité (3). Vérifiées par l'expérience journalière, elles ont été constatées par les psychologues depuis Aristote, et formulées par l'économiste allemand *Gossen* (4) :

1° *Une jouissance quelle qu'elle soit, si elle se prolonge décroît, finit par disparaître, et se transforme en douleur.*

Le plaisir est en effet la conséquence du fonctionnement normal des différents organes du corps humain, de l'encéphale et du système nerveux, aussi bien que des muscles et des organes de la vie végétative. Quand on demande à l'organe plus qu'il ne peut donner, quand on exige de lui un travail exagéré, on éprouve du déplaisir et de la douleur. Les physiologistes ont expli-

(1) II^e partie, chap. I. Cf.

(2) LAPLACE : *Théorie du Calcul des probabilités*, pp. 27 et s. q. q.

(3) PANTALEONI : *Principii di Economica pura*, 2^e édit., p. 38.

(4) GOSSEN : *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*, p. 4 à 9.

qué le fait : « l'énergie des organes nerveux est limitée ; si elle est épuisée par une direction, par une action durable, les organes exigent, soit du repos, soit une excitation différente (1) ».

Les exemples abondent. Nous éprouvons les sensations désagréables de la faim ; nous mangeons : aussitôt, s'éveille en nous un sentiment de plaisir, qui va diminuant et finit par disparaître lorsqu'on est rassasié, pour faire place, si nous continuons à manger, à une impression de dégoût, vague d'abord, caractérisée ensuite, impression de plus en plus forte et qui finit par nous causer une douleur véritable.

Cette loi est connue sous le nom de *loi des jouissances décroissantes* (2).

2° Le deuxième principe étudié par *Gossen*, conséquence du premier, peut ainsi se formuler :

Une jouissance plusieurs fois éprouvée, a une intensité de moins en moins grande et une durée de plus en plus courte.

L'amointrissement, par la répétition, de la fraîcheur et de la force du sentiment est une conséquence de la loi de relation. *M. Höffding* y voit une forme de l'universelle accommodation (3), propre à toute vie : « En toutes circonstances, dit-il, l'être vivant s'efforce de se

(1) HÖFFDING : Op. cit. VI, E. 2, p. 370.

(2) L'ingénieur français *Dupuit* en avait fait une application remarquable dans sa théorie de l'utilité des travaux publics. C'est pour cela que nous le considérons, au même titre que *Gossen*, comme un des précurseurs immédiats de l'école moderne.

Richard Jennings, dans ses « *Natural Elements of political Economy* », Londres, liv. I, chap. I, § 96-99, a développé les lois de *Gossen* et les a soumises à une analyse plus complète et plus exacte.

(3) HÖFFDING : Op. cit. VI, E. 4, p. 372.

mettre en équilibre avec son milieu,... L'accommodation nous alanguit en nous faisant accomplir nos fonctions avec une moindre dépense d'énergie. Si cela constitue une épargne et par suite un gain au point de vue de l'orientation dans le monde externe et de la vie active, cela constitue une perte quand il s'agit du sentiment (1) ».

L'habitude émousse les sensations affectives. *Richard Jennings* insiste, sur des faits d'expérience journalière : tout ce qui charme la vue, ou frappe agréablement l'oreille, ne nous offre que des plaisirs dont la vivacité est bientôt anéantie. Le spectacle le plus beau, les sons les plus harmonieux, sont successivement la source du plaisir, de l'indifférence, de la satiété, du dégoût et même de l'aversion, par la seule continuité. Ce qui est vrai pour les sensations d'ordre inférieur, l'est aussi pour les sentiments les plus élevés.

La nouveauté d'un plaisir a un charme particulier parce qu'il exprime alors la force, non ressentie encore, de tous les stimulants qui l'environnent. Il en est de même pour la douleur. « Nos premières rencontres avec les souffrances des sens sont nos plus douloureuses expériences (2) ». Tout corps étranger en contact, pour la première fois, avec une membrane muqueuse, y détermine une sensation pénible, douloureuse même, que chaque jour diminue, et qui finit par devenir insensible par l'habitude.

Cet affaiblissement de la sensibilité est d'autant

(1) ALEX. BAIN développe la même idée dans son ouvrage. *Les Emotions et la Volonté*, pp. 77 et 78.

(2) ALEX. BAIN : Op. cit., p. 81.

moins rapide que la répétition du plaisir ou de la douleur est moins fréquente.

On a donné aux principes de *Gossen* une portée trop générale. Certains, les considèrent comme des lois s'appliquant à tous les phénomènes affectifs. C'est conclure de la majorité des cas à la totalité, du particulier au général. Or, les faits établissent, de façon certaine, qu'il y a des exceptions à ces règles.

L'avare par exemple, dont la fortune augmente chaque jour, poursuit avec une âpreté croissante — manifestation extérieure d'une jouissance de plus en plus grande — la réalisation de nouveaux bénéfices.

La passion du joueur, celle du collectionneur, conservent indéfiniment leur intensité, quelque fréquente ou prolongée que soit, la satisfaction qu'on leur donne. Ce sont là des dérogations aux principes de *Gossen*. Nous devons les constater sans en exagérer l'importance, comme le font les auteurs (1) qui, partant de ces faits et les généralisant à leur tour, rejettent, comme inexacte la loi des jouissances décroissantes.

Sans doute, le joueur, l'avare, et même le collectionneur, sont des anormaux. Nous pourrions, à ce titre, négliger l'étude des exceptions qu'on oppose. Il convient plutôt de chercher à les expliquer, d'autant qu'elles nous paraissent avoir une portée plus large qu'on ne le croit généralement.

M. Höffding, (2) voit dans tout plaisir ou douleur,

(1) E. PETIT : *Etude critique des Théories de la valeur*, p. 274.

(2) HÖFFDING, p. 296.

même physique, des éléments proprement affectifs et des éléments intellectuels (1).

Les premiers sont passifs, les seconds actifs. L'habitude agit en sens inverse sur les uns et sur les autres. Plus nous voyons un objet, plus nous entendons un son, moins nous sommes sensibles à ce qu'ils ont de pénible ou d'agréable, mais mieux nous pouvons juger de leurs attributs. En d'autres termes, la répétition émousse les éléments passifs du sentiment, mais perfectionne les mouvements actifs qui y correspondent. Resterait à déterminer le rapport existant entre ces deux facteurs dans le domaine des différents plaisirs relatifs aux divers sens.

Les sentiments élémentaires, c'est-à-dire ceux que procurent des excitations sensibles simples, ne peuvent que s'atténuer par la répétition, les éléments actifs ne jouant qu'un rôle secondaire.

Par contre, les sentiments idéaux, c'est-à-dire les sentiments déterminés par un ensemble de représentations plus ou moins nombreuses, peuvent gagner en complexité et en profondeur ce qu'ils perdent en fraîcheur. Leur richesse intérieure compense leur éclat extérieur.

Les sentiments élémentaires sont en général liés d'une façon intime aux fonctions corporelles ; les sentiments idéaux, aux fonctions de l'esprit. Les premiers suivent, dans leur développement, les lois de *Gossen*,

(1) *Alex. Bain* et la plupart des psychologues contemporains, font la même distinction. On la trouve indiquée et développée, dès 1805, dans les *Recherches physiologiques* sur la vie et la mort, de BICHAT, pp. 37 et suiv.

parce que le corps n'ayant jamais qu'une quantité limitée de forces disponibles, toute action trop intense, ou trop prolongée, provoque des troubles dans l'organisme et engendre la douleur ; toute action répétée entraîne une diminution dans la sensibilité de par la tendance à l'accommodation. Les seconds dérogent à ces lois dans une mesure d'autant plus grande, qu'ils semblent se détacher davantage du corps, et tendent à une autre fin que le bien matériel ; mais alors, ils relèvent du domaine de la morale, et n'intéressent qu'indirectement l'Economie politique.

La loi des jouissances décroissantes est vraie d'une vérité générale mais non absolue. Elle permet, dans la plupart des cas, de comprendre la conduite économique de l'homme. Elle souffre des exceptions, conséquences de la prédominance marquée des éléments actifs sur les éléments passifs, dans un phénomène affectif.

Nous connaissons les variations des plaisirs et des douleurs. Nous pouvons déterminer la grandeur des besoins.

II

De l'élément dont la variation détermine celle du besoin

La grandeur d'un besoin dépend de la différence existant entre l'état affectif ressenti, au moment où il apparaît, et l'état affectif conçu comme conséquence de l'emploi d'un moyen, capable de produire cette trans-

formation, ou réputé tel. Le second de ces termes, le but à atteindre, peut être regardé comme un facteur invariable, dont la quantité est déterminée, soit par les données d'expériences certaines, faites dans le passé, par le sujet lui-même ou par d'autres personnes, résultats de l'habitude ou de l'imitation, soit par la simple imagination. Le premier, au contraire, est essentiellement variable. Ce n'est plus un état affectif idéal, mais un état affectif réel, soumis, comme tel, aux lois dynamiques des plaisirs et des douleurs. Déterminer ses variations, c'est mesurer indirectement les intensités d'un même besoin. Les différences de deux grandeurs, dont l'une est fixe et l'autre variable, seront trouvées en effet si l'on connaît l'échelle des grandeurs de la variable.

La douleur initiale augmentant ou diminuant le besoin augmente ou diminue de même.

Le besoin apparaît dès que l'on conçoit comme réalisable un état différent de celui qu'on ressent. Vague d'abord, il se précise ensuite pour se détacher avec plus de vivacité et d'énergie de la masse confuse des autres besoins. La douleur ressentie augmente sans cesse sous l'action permanente de causes multiples, physiques ou morales, dans le détail desquelles nous n'avons pas à entrer. Elle ne diminue, et par conséquent l'intensité du besoin ne s'atténue, qu'à partir du moment où, par l'emploi du moyen, le sentiment de manque, éprouvé tout d'abord, s'évanouit peu à peu, pour faire place à un sentiment de bien être, parfois même de plaisir, qui, l'emploi du moyen se poursuivant, croît par degrés, subsiste un certain temps, diminue progressivement, pour disparaître enfin sous l'influence

déprimante d'une jouissance trop prolongée, et être remplacé, à son tour, par un sentiment de dégoût et de douleur.

Tel est le processus suivi par tout besoin depuis sa naissance jusqu'à sa satisfaction. Ce processus-type varie suivant les cas. Souvent, le cycle complet des transformations ne s'accomplit pas : Il se peut que les causes premières de la douleur ressentie cessent, si elles sont imaginaires ou artificielles, avant que l'emploi du moyen les ait fait disparaître. Le besoin reste alors à l'état virtuel. D'autre part, le plaisir, ainsi que nous l'avons montré en étudiant la loi des jouissances décroissantes, s'atténue avec une rapidité plus ou moins grande suivant la nature des éléments qui le composent.

SECTION III

Caractères généraux des besoins

I

Limite de la capacité des besoins

Le plus souvent la satisfaction d'un besoin épuise quelque partie de la charpente physique qui sert de substratum à l'esprit. Les circonvolutions du cerveau, tout comme les muscles ou les différents organes s'af-

faiblissent par l'exercice. Cet épuisement est d'autant plus rapide que le besoin a un caractère physiologique plus marqué et d'autant moins, qu'il est plus artificiel.

Le besoin est donc *limité en capacité* : la satiété est inévitable.

II

Périodicité

Les organes après un temps de repos nécessaire acquièrent une force nouvelle. Longtemps inactifs, ils obéissent au premier stimulus qui les surexcite, et servent, à nouveau, de support à la condition mentale qui leur est associée.

Cette renaissance des états affectifs a comme conséquence, *la périodicité des besoins* ; périodicité à intervalles d'autant plus réguliers, que ces états affectifs sont dans une plus étroite dépendance avec les états périodiques du système physique. Ce rythme des plaisirs et des douleurs, lié aux fonctions organiques intermittentes, explique, d'après *Herbert Spencer* (1), leur intensité particulière. « Les sentiments qui se rattachent à la conservation de l'individu et de l'espèce, dit *M. Höffding* (2), peuvent posséder le plus haut degré de vivacité, parce que les conditions profondes de la vie organique sur lesquelles ils reposent sont soumises à un rythme naturel ».

(1) H. SPENCER : *Premiers Principes*, trad. Cazelles, II, ch. X, § 86, p. 238 et s. q. q.

(2) HÖFFDING : *Op. cit.*, VI, E. II, p. 371.

Au point de vue de la périodicité, nous pouvons distinguer trois sortes de besoins : 1° Ceux qui sont la conséquence directe de la vie organique ; 2° ceux qui résultent de certaines satisfactions habituelles, comme les goûts acquis, l'occupation routinière du corps ou de l'esprit ; 3° ceux enfin qui proviennent d'une rencontre accidentelle avec le moyen. Les premiers, produits par des sensations organiques, dérivent d'une sensibilité primordiale ; les seconds, bien qu'exigeant un certain état nerveux pour se manifester, sont le produit de l'hérédité ou de l'imitation ; ils sont d'origine sociale. Cette classification n'a rien d'absolu. Elle est adoptée par *Tarde* (1) dans sa *Psychologie économique* : « Tous les besoins de la vie organique sont essentiellement périodiques, dit-il : le besoin de boire ou de manger, de s'abriter contre le froid... ; ils se répètent dans la journée de l'individu ou dans son année, à intervalles plus ou moins réguliers ; mais, les désirs spéciaux d'origine sociale, qui sont la traduction économique de ces besoins : le désir de tel ou tel plat, de telle ou telle boisson, ne se produisent pas toujours périodiquement, et même ils commencent toujours par être des fantaisies avant de se consolider en habitudes ».

On peut distinguer dans la vie individuelle, les besoins dont la réapparition, dans un temps donné, est une nécessité, et ceux qui peuvent se reproduire sans se répéter régulièrement. L'importance que l'homme attribue aux premiers est plus grande que celle qu'il accorde aux seconds. La certitude que des besoins ré-

(1) TARDE : *Psych. écon.*, t. I, p. 156.

apparaîtront, avec les conséquences douloureuses qu'entraîne leur non satisfaction, pousse l'individu à ménager, avec plus de soin, les moyens dont il se sert pour les apaiser, quand ces moyens n'existent pas en quantité illimitée, non seulement par rapport aux besoins qu'il ressent au moment où il les emploie, mais encore par rapport aux besoins de même nature qui renaîtront dans l'avenir. L'économie du moyen, dont la quantité est limitée ; en d'autres termes, la faculté de prévoyance, de capitalisation, s'explique par le fait que, tandis que les plaisirs et les douleurs sont intermittents et périodiques, la représentation qu'on en a, par le souvenir, est continue, quoique parfois inconsciente. Si le jugement porté sur l'efficacité du moyen, disparaissait en même temps que le besoin, s'éclipsait avec lui, et ne réapparaissait qu'avec lui, l'importance que l'individu attache à la possession des biens cesserait en même temps que les besoins qu'ils satisfont.

III

Hétérogénéité croissante des besoins

Limités en capacité, les besoins sont illimités en nombre. Tous les économistes sont d'accord sur ce point. Ce phénomène est facile à expliquer. *Goethe* a dit quelque part : « nulle sensation n'est passagère. » Chacune d'elles produit tout un ensemble d'impressions qui se répercutent dans le temps par le souvenir. Il en est de même des phénomènes d'ordre affectif comme le plaisir et la douleur. Nous ne désirons pas seulement

prolonger le premier, apaiser la seconde, au moment où nous les ressentons, mais encore; quand ils ont disparu, reproduire l'un et éviter l'autre. La plupart des besoins et par conséquent des désirs (1), dérivent de plaisirs et de douleurs expérimentés (1), ou imaginés. Toute sensation affective nouvelle a une tendance à s'enraciner et à donner naissance à un nouveau besoin périodique. Cette tendance se heurte à deux obstacles qui la paralysent souvent : la multiplicité des phénomènes concurrents, d'une part; la limitation des moyens dont dispose l'homme, d'autre part. Quoi qu'il en soit, on voit chaque jour de nouveaux besoins s'insérer dans le cercle de ceux qui sont déjà consolidés. C'est là un fait dont les conséquences se manifestent dans toute

(1) La question de l'antériorité du désir sur le plaisir est discutée par les psychologues. *M. Ribot* paraît l'avoir tranchée : « Si nous comprenons, dit-il, toutes les tendances primitives conscientes sous le nom collectif de désir, on trouve sur son origine deux thèses, en apparence contradictoires. D'après l'une, le désir est un phénomène primitif, antérieur, d'une part, à toute connaissance, d'autre part, à toute expérience de plaisir et de douleur. D'après l'autre, le désir est un phénomène secondaire, l'anticipation d'un plaisir connu à rechercher, d'une peine à éviter. Celle-ci compte le plus de partisans; elle est d'ailleurs condensée dans des dictons et des formules axiomatiques bien connus : On ne désire pas ce qu'on ignore; nous ne pouvons désirer que ce qui nous paraît notre bien; le désir est fondé sur un plaisir expérimenté. » (BAIN). Les deux thèses sont vraies, mais chacune pour un moment distinct, et la première seule répond à la question d'origine.

Au premier moment, le désir est antérieur à toute expérience, à toute considération de plaisir et de peine, il agit comme une force aveugle; c'est une *vis a tergo*, une propulsion qui n'est explicable que par l'organisation physique et mentale. Il est nécessaire qu'il agisse d'abord, sans savoir où il va, sans quoi il n'agirait jamais, ou agirait bien tard, — ce qui n'est pas.

Au second moment, il est guidé par l'expérience, il repose sur le plaisir et la peine expérimentés, il cherche l'un et fuit l'autre. A lui, s'appliquent les dictons précités. C'est la forme définitive, et elle embrasse l'immense majorité des cas.

RIBOT : *Psychologie des Sentiments*, p. 433.

société progressive, et chez tout individu apte à percevoir des sensations nouvelles, c'est-à-dire, dont les facultés ne sont pas encore cristallisées (1).

« Chacun de nous (2), tourne à chaque instant, dans un cercle plus au moins grand de désirs périodiques — aux périodes régulières ou irrégulières — et, à chaque instant, est lancé sur la voie de quelque fantaisie, de quelque passion entraînant qui tend toujours, souvent parvient, à se fixer en habitude. »

Sous l'empire de quelles causes ?

Tarde, dans ses différents ouvrages (3), a montré quelle est à ce point de vue, l'influence de l'invention, définie comme « un croisement heureux d'idées dans le cerveau », et celle de l'imitation, qui généralise les inventions. D'après lui, — et sa théorie s'appuie sur des arguments nombreux et probants — le problème de la multiplication des besoins se ramène à celui de la genèse des inventions et des lois de leurs imitations. « L'apparition des désirs différents qui sont venus s'ajouter, ou se substituer les uns aux autres, — s'ajouter plus souvent que se substituer — a pour cause la suc-

(1) Si les besoins de l'homme sont susceptibles de se multiplier, il n'y a là qu'une tendance qu'il n'est pas permis de généraliser, comme l'ont fait certains auteurs, qui concluent du fait constant de la multiplication des besoins dans les sociétés progressives, à la fatalité d'une loi naturelle.

Dans les civilisations qui ont perdu le génie de l'invention, et dans lesquelles dominent la coutume et l'esprit de tradition, les besoins ne varient pas. Il en est de même pour les individus dont les habitudes sont des moules étroits dont ils ne peuvent se dégager.

Cf. WAGNER : *Fondements*. L. I, chap. I; trad. franç., p. 108.

(2) G. TARDE : *Psychologie économique*, p. 162.

(3) G. TARDE : *Logique sociale*. Chap. intitulés : Les lois de l'invention. Les lois de l'imitation. *Psychologie économique*. Chap. intitulés : Rôle économique du désir. — Les besoins.

cession des découvertes ou des inventions... et la diffusion de chacun de ces désirs, son extension, ou son enracinement a pour cause l'imitation mentale d'homme à homme (1). »

Sous l'influence de ces causes, les besoins « se multiplient et se diversifient; le passage du besoin à la satisfaction devient de plus en plus actif. Le désir de la satisfaction se fortifie de plus en plus, est sans cesse en éveil; la vie devient de plus en plus intense, mais aussi de plus en plus agitée; l'activité s'accroît; les organes de la vie physique et morale sont de plus en plus sollicités; ils peuvent à la vérité s'adapter en une certaine mesure, à cette situation, et s'y adaptent effectivement. Le jeu renforcé des organes agit à son tour sur le développement des besoins et de leur satisfaction, et cette réciprocité d'action est un fait physiologique et même psychologique, qui a son importance dans l'examen économique du désir de satisfaction. De ce fait dépend la satisfaction que l'on peut atteindre dans la satisfaction des besoins, et, dans certains cas, et dans certaines limites, la quantité des satisfactions (2) ».

En présence de cette multiplicité des besoins, de leur nombre illimité, l'homme ne peut tous les satisfaire. Cette impossibilité tient à la fois à la limitation des moyens dont il dispose, et au fait que la satisfaction du besoin exige une dépense de temps, toujours appréciable. Alors même qu'il posséderait tous les biens

(1) G. TARDE : *Psych. écon.*, p. 166,

(2) WAGNER : *Fondements*. L. I, ch. I, sect. I, § 25, tr. fr., pp. 110, 111.
GOSSEN : *Gesetze des menschlichen Verkehrs*, II^e partie, p. 5 et suiv.
SAX : *Staatswirtschaft*, p. 178.

désirés, il ne pourrait satisfaire, faute de temps, tous les besoins éprouvés. L'homme est amené, par la force des choses, à déterminer quels sont, à un moment donné, parmi les besoins concurrents ressentis, ceux qui doivent primer les autres, c'est-à-dire, être satisfaits les premiers, étant donnés la quantité de moyens — disons de biens — et le temps dont il dispose. Son choix sera raisonné; il cherchera à satisfaire les besoins qui ont, pour lui, le plus d'importance, ceux dont l'intensité est la plus considérable. Il les classera donc, les rangera par ordre.

SECTION IV

Classifications des besoins

I

Généralités

On peut classer les besoins de l'homme d'après leur intensité, en se plaçant à deux points de vue : d'après les genres de besoins, d'après les besoins concrets.

Les deux échelles dressées de la sorte ne coïncident pas. Cependant, les auteurs ont passé souvent de l'une à l'autre malgré les différences profondes qui les distinguent. L'Economie classique s'est attachée uniquement à l'étude de la première échelle, plus artificielle,

plus objective, négligeant l'étude de la seconde, plus réelle, mais aussi plus difficile à établir.

L'échelle dressée par l'homme, comparant l'intensité respective de ses besoins, n'est, semble-t-il, que relative, et variable d'un instant à l'autre. Mais, sous cette multiformité, n'y-a-il pas des règles fixes. Les besoins étant périodiques, la réapparition simultanée de plusieurs d'entre eux doit se produire. Des résultats constants d'observations répétées, ne peut-on pas conclure que, pour un individu, il en est de plus importants que d'autres? Comme il y a des besoins communs éprouvés par la plupart des individus vivant dans une même société, ne peut-on pas même, faisant un pas de plus dans la généralisation, rechercher si tel besoin considéré objectivement, n'a pas pour l'homme en général, et non plus pour tel individu en particulier, une importance plus grande que tel autre? Peut-on, en un mot, établir une échelle absolue des besoins de l'homme?

II

Classifications objectives des besoins

Classification de Jennings

A. — Les économistes ont essayé de résoudre ce problème, soit en distinguant, comme *Roscher*, « les besoins de nature, les besoins de situation, les besoins de luxe », soit, comme *M. A. Wagner*, « les besoins d'existence dont la satisfaction est absolument ou relati-

vement nécessaire à l'existence de l'homme, ce qui permet de les diviser, en besoins de premier ordre, et besoins de deuxième ordre ; d'autre part, les besoins de civilisation dont la satisfaction a pour but de relever le niveau des jouissances tant matérielles que morales de la vie, et de contribuer surtout au développement intellectuel de l'homme (1) ». *M. Gide* (2), et la plupart des auteurs de l'école historique allemande, classent les besoins d'après « leur ordre d'apparition successive » qui marque, d'après eux, « leur ordre d'importance respective » : besoins d'alimentation, de défense, de logement, de parure, et enfin de confort ou de luxe.

Suivant la classification la plus ordinairement admise, on distingue les besoins d'après la nature de l'objet, qui sert à les satisfaire (3).

Ces classifications offrent assurément un intérêt spéculatif ; mais elles présentent aussi le danger des œuvres de généralisation qui ne correspondent pas toujours à la réalité des faits concrets. La disposition naturelle qui nous porte à conclure de la généralité des cas à une loi invariable, a contribué à édifier une théorie artificielle de l'utilité des biens, assez souvent inexacte. Nous reviendrons sur les conséquences de l'erreur commise.

(1) WAGNER : *Fondements*. Liv. I, ch. I, sect. I, § 24, tr. fr., p. 109.

(2) GIDE : *Principes d'Economie politique*, 7^e édit., pp. 43, 44.

(3) Parmi les ouvrages récents dans lesquels est traitée la question de la classification des besoins, nous citerons celui d'*Hermann*. Les besoins sont classés en « besoins absolus et relatifs, élevés et inférieurs, urgents et susceptibles d'être ajournés, positifs et négatifs, directs et indirects, généraux et particuliers, continus et intermittents, permanents et temporaires, ordinaires et extraordinaires, présents et futurs, individuels et collectifs, privés et publics ».

HERMANN : *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, chap. II.

B. — Parmi ces classifications objectives des besoins, il en est une, moins connue que les autres, qui s'appuie, non plus sur les données de la sociologie, mais sur celles de la physiologie : Les phénomènes affectifs qui entrent dans la composition des besoins, et déterminent leur intensité, étant liés à l'organisme humain, on peut espérer trouver, en effet, dans la nature même de cet organisme, la base d'une classification scientifique. L'un des précurseurs de l'école moderne, l'économiste anglais *Jennings* (1) l'a tenté. Il distingue avec certains psychophysiologistes, deux sortes de sensations : les sensations générales ou communes, et les sensations spéciales.

Les premières ne sont pas localisées, elles s'irradient et se projettent hors de la source d'impression qui est leur cause ; elles sont liées à des sentiments de bien être ou de malaise, qui ne se différencient que « par des nuances spéciales (2), par leur nature même, et non par le rôle prédominant joué par tel ou tel organe ». *Jennings* classe dans cette première catégorie les sensations de poids, de résistance, de faim, de soif, etc..

Les secondes proviennent des différents sens.

Aux sensations générales correspondent les besoins primaires ; aux sensations spéciales les besoins secondaires, qui diffèrent des premiers à plusieurs points de vue :

1° Les besoins primaires peuvent être satisfaits, sans que la concurrence des besoins secondaires non satisfaits entraîne une atténuation dans le plaisir, consé-

(1) JENNINGS : *Natural Elements of political Economy*, p. 100-104.

(2) HÖFFDING : Op. cit., VI, A, 3, p. 298.

quence de la disparition des premiers. Au contraire, la jouissance procurée par la satisfaction d'un besoin secondaire disparaît, ou du moins, diminue considérablement d'intensité, dès qu'un besoin primaire entre en concurrence avec lui. La faim ou la soif, par exemple, besoins primaires, réduit ou même supprime le plaisir que l'on éprouve à contempler des tableaux ou à entendre de la musique, plaisir dérivant de besoins secondaires dus aux sensations localisées de la vue ou de l'ouïe.

Conséquence : la satisfaction des besoins primaires présente plus d'importance que celle des besoins secondaires.

2° La loi des jouissances décroissantes s'applique avec plus de rigueur aux plaisirs se rapportant aux besoins primaires, qu'aux plaisirs dérivant de la satisfaction des besoins secondaires ;

3° La satisfaction d'un besoin primaire ne peut atténuer la douleur causée par un autre besoin primaire non satisfait. Si l'on a soif et faim, l'absorption d'un liquide supprime la première, mais laisse subsister la seconde. Au contraire, la satisfaction d'un besoin secondaire atténue, ou même supprime, l'intensité d'un autre besoin secondaire : le plaisir procuré par une audition musicale, peut faire oublier celui que l'on eût voulu éprouver en parcourant une galerie de tableaux.

Tout cela est confirmé par l'expérience.

La classification de *Jennings* n'a rien d'absolu cependant. Le fondement physiologique qui lui sert de base est critiquable. Il est impossible de distinguer nettement la sensation générale, la coenesthésie, et les sensations spéciales dérivant des sens. La première est

reliée aux secondes par une série ininterrompue et progressive de sensations. Souvent même, des besoins correspondant dès leur apparition à des sensations générales, paraissent dériver ensuite, à mesure qu'ils se précisent ou se développent, de sensations nettement localisées. « A leurs premiers degrés (1), la faim et la soif ont le caractère du sentiment vital. Bientôt pourtant, s'y joignent des sensations locales bien déterminées, celle d'une pression et d'une corrosion de l'estomac, en ce qui concerne la faim ; celle d'une sécheresse et d'une brûlure de la langue et du gosier, en ce qui concerne la soif ». Il en est de même pour les besoins correspondant aux sensations tactiles et kinesthésiques, ainsi qu'aux goûts et aux sensations olfactives. Seuls, les sens supérieurs, la vue et l'ouïe, sont à peu près affranchis de toute dépendance par rapport au sentiment vital.

C. — Les classifications objectives des besoins permettent seulement de déterminer, avec une exactitude relative, l'ordre dans lequel, l'homme qui les éprouverait tous, devrait les satisfaire pour obtenir le maximum de jouissances possibles, de comparer l'importance des besoins considérés objectivement, et de dire, par exemple : le besoin d'alimentation est normalement plus grand que celui de vêtement ; cet autre, que celui de logement, quand ils coexistent et qu'ils ont une intensité moyenne.

(1) HÖFFDING : Op. cit., trad. franç., VI, A, 3, a, p. 300.

III

Classification des besoins concrets

L'individu qui compare entre eux ses besoins, afin de déterminer un ordre de priorité dans leur satisfaction, s'inquiète peu des genres respectifs auxquels ils appartiennent, mais de l'intensité plus ou moins grande de chacun d'eux.

Les résultats de l'analyse introspective, à laquelle il procède dans ce but, varient d'un instant à l'autre. Tout dépend de la situation dans laquelle il se trouve. Après un copieux repas, le besoin d'alimentation — premier degré de l'échelle objective des besoins — disparaît, pour faire place à des besoins concrets se substituant à lui, primant tous les autres jusqu'au moment où, étant eux-mêmes satisfaits, une nouvelle échelle vient remplacer la précédente.

Ainsi, l'échelle des besoins concrets, la seule qui corresponde à la réalité des faits, varie, suivant le temps, d'homme à homme, et, pour un même individu, d'instant en instant. Elle est la résultante, à la fois, du milieu matériel et intellectuel dans lequel on vit ; de cette ambiance sociale qui fait naître et disparaître les besoins ; des tendances individuelles de chacun, soit physiques, soit morales ; de l'état psychique de l'homme à un instant déterminé de sa vie.

Remarquons que sous cette multiformité apparente, il y a un élément commun : le fait élémentaire que tout homme sensé établit une gradation entre ses besoins,

d'après leur importance. L'échelle qu'il dresse n'a pas la précision mathématique que les auteurs, pour plus de netteté, n'ont pas manqué de lui donner. Du fond du domaine de l'inconscience, se détachent à chaque instant, quelques besoins nouveaux, qui, par leur intensité momentanée, attirent seuls l'attention du sujet qui les ressent. C'est entre eux seulement que s'établit la gradation se traduisant par l'adoption d'un ordre de priorité dans leur satisfaction.

Les théoriciens de l'école moderne se sont attachés à distinguer l'échelle des genres de besoins (échelle objective), de l'échelle des besoins concrets. Dans ce but *M. Böhm-Bawerk* (1), après *M. K. Menger*, a dressé le tableau schématique suivant :

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	»	»	»	»	»	»	»	»	»
9	9	»	»	»	»	»	»	»	»
8	8	8	»	»	»	»	»	»	»
7	7	7	7	»	»	»	»	»	»
6	6	6	»	6	»	»	»	»	»
5	5	5	»	5	5	»	»	»	»
4	4	4	4	4	4	4	»	»	»
3	3	3	»	3	3	»	3	»	»
2	2	2	»	2	2	»	2	2	»
1	1	1	1	1	1	»	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, pp. 153, 154.

« Dans ce schéma, dit-il, les chiffres (1) romains I-X, indiquent les différentes catégories de besoins ainsi que leur rang en ligne descendante ; I, représente la la catégorie de besoins la plus importante, par exemple, le besoin de nourriture ; V, une catégorie d'importance moyenne, par exemple, le besoin de boissons spiritueuses ; X, au contraire, la catégorie de besoins la moins importante que l'on peut imaginer ; les chiffres arabes, 10-1, représentent les besoins concrets ou besoins partiels concrets (2), qui se trouvent dans les diverses catégories ; plus la catégorie est importante, plus haut

(1) « Les économistes de l'école utilitaire, dit *M. Cornélissen*, ont cru devoir mettre sous les yeux des formules et des tableaux fixes et soigneusement élaborés, pour nous exposer les besoins humains dans leurs divers degrés d'importance, et leur action réciproque. *M. Böhm-Bawerk* croit pouvoir représenter, dans ce but, les besoins de l'homme par les chiffres 10, 9, 8, jusqu'à 0, comme si la représentation d'un groupe de besoins par une série de chiffres arithmétiques n'était pas déjà un procédé arbitraire, que la science n'autoriserait qu'après la preuve de sa légitimité. »

CORNÉLISSEN : *Théorie de la Valeur*, pp. 37, 38.

Nous ne voyons dans le schéma de *M. Böhm*, et cet auteur semble n'y voir également, qu'une illustration permettant de suivre avec plus de facilité le phénomène étudié. Les données numériques n'ont ici aucune importance. Nous examinerons, plus loin, si la mesure de la valeur subjective peut se traduire en formules mathématiques.

(2) *M. Böhm-Bawerk* suppose que la plupart de nos besoins sont divisibles, c'est-à-dire qu'ils peuvent être partiellement satisfaits. Il développe cette idée dans *Capital*, pp. 151 et 152, et appuie son raisonnement de l'exemple suivant : l'homme ayant faim n'est pas obligé de manger à satiété ; il peut seulement atténuer la douleur qu'il ressent et la rendre supportable.

Pour que la satisfaction d'un besoin soit ainsi susceptible de plus ou de moins, il faut que le bien dont la consommation a pour résultat cette satisfaction ; soit lui-même divisible. S'il ne l'est pas, ou si les dernières unités dans lesquelles il se laisse décomposer sont suffisamment grandes pour faire disparaître complètement le besoin, la satisfaction de ce dernier forme un tout et ne se laisse décomposer en satisfactions partielles correspondant aux besoins partiels concrets.

s'élève le besoin concret le plus important qu'elle renferme. Les catégories IV et VII font exception en ce qu'elles sautent certains échelons ; elles symbolisent les catégories, d'ailleurs rares, dans lesquelles, pour des motifs techniques, une satisfaction successive par actes partiels, est imparfaitement possible, sinon absolument impossible, de sorte que le besoin doit être satisfait entièrement ou pas du tout ».

Si, à un moment donné, un individu ressent un besoin concret du genre I, d'une intensité égale à 3, un besoin du genre II d'une intensité égale à 5, un besoin du genre III d'une intensité égale à 7, il satisfera d'abord le besoin du genre III, puis celui du genre II, et enfin celui du genre I, sans tenir compte de la hiérarchie des genres. En d'autres termes, l'homme ne donne pas toujours sa préférence au genre de besoins le plus important.

M. Leroy-Beaulieu (1) commentant un tableau schématique de *M. Menger*, semblable à celui de *M. Böhm* dit : quand le sujet « aura donné une certaine satisfaction au besoin de manger, celui de se vêtir deviendra bientôt aussi fort et même plus fort, puis celui de se loger et successivement les autres. En exprimant par dix chiffres différents les divers degrés de l'alimentation, en quantité ou qualité, quand l'homme aura satisfait le premier de ces degrés d'alimentation, le besoin de vê-

(1) LEROY-BEAULIEU : *Traité d'Economie politique*, 4^e édit. 1905, t. III, pp. 39, 40.

Dans le tableau étudié par *M. Leroy-Beaulieu*, les genres de besoins sont rangés dans l'ordre suivant : 1^o alimentation ; 2^o vêtement ; 3^o logement ; 4^o tabac ou liqueurs ; 5^o parure ; 6^o distractions ; 7^o voyages ; 8^o sports ; 9^o réceptions ; 10^o objets de grand luxe.

M. Leroy-Beaulieu reconnaît lui-même que ce tableau n'est que « conjectural » et ne sert que d'« illustration ».

tement deviendra aussi fort que celui d'une nourriture ultérieure ; quand il aura satisfait les cinq degrés les plus élevés, c'est-à-dire les plus puissants et les plus forts de l'alimentation, alors, non seulement le besoin d'un degré nouveau de nourriture, en quantité ou qualité, sera primé par divers degrés du besoin de vêtement, divers degrés du besoin de logement, divers degrés du besoin de tabac ou de liqueurs ou de friandise proprement dite, mais il le sera encore par le premier degré du besoin de parure. Quand il aura satisfait les neuf degrés le plus essentiels du besoin de nourriture, tout besoin nouveau de ce genre, en quantité ou en qualité, sera primé par huit degrés du besoin de vêtement, sept degrés du besoin de logement, six degrés du besoin de tabac, liqueurs ou friandises, cinq degrés du besoin de parure, quatre degrés du besoin de distraction, trois degrés du besoin de voyage, deux degrés du besoin de réceptions, et se trouvera en équilibre avec le besoin d'objets de grand luxe ».

Cet exemple montre comment les besoins de l'homme, dans leur concurrence incessante, se substituent les uns aux autres. Ceux dont l'intensité est la plus grande diminuent ou disparaissent, s'ils sont partiellement ou totalement satisfaits, pour faire place à de nouveaux besoins, dont la satisfaction produira à son tour une intervention dans le classement des besoins, restant à satisfaire.

Nous avons décomposé les besoins en leurs éléments premiers, dégagé leurs caractères généraux, montré comment ils naissent, se développent, atteignent un minimum d'intensité, puis disparaissent progressive-

ment par la consommation des moyens propres à les satisfaire.

Nous devons étudier ces moyens, les biens, dans leurs rapports avec la satisfaction des besoins.

CHAPITRE II

DE L'UTILITÉ DES BIENS

SECTION I

De l'utilité subjective et de l'utilité objective des biens

L'utilité d'un bien est le pouvoir attribué par l'homme à ce bien de satisfaire un ou plusieurs de ses besoins.

Pour qu'il y ait utilité, il faut que l'esprit établisse une relation de cause à effet entre les qualités — réelles ou imaginaires, mais tenues pour certaines — d'un bien, et la satisfaction d'un besoin quelconque.

A. — L'utilité est donc un rapport établi par l'esprit entre le besoin et les qualités de l'objet. De ces deux termes, le premier est subjectif, le second objectif. Le rapport, lui, paraît objectif. C'est l'opinion commune. Un bien, quel qu'il soit, tant qu'il n'est pas consommé, et que sa substance ne s'est pas transformée, conserve potentiellement; le pouvoir de satisfaire le besoin auquel

il correspond. L'utilité semble être une sorte de synthèse des propriétés physiques et chimiques des différents biens.

Une analyse plus exacte montre l'erreur d'une telle conception. On est naturellement porté à considérer les effets produits par les choses comme exprimant les qualités des objets eux-mêmes, indépendamment de l'homme (1). La philosophie et la science ont réduit et simplifié la part de l'objet, en montrant l'influence prépondérante de la constitution physiologique et psychologique du sujet sentant. Ceux qui considèrent l'utilité comme une propriété des choses, attribuent la mélodie à la lyre, en oubliant le musicien, dont parle *Platon* : l'activité de la conscience.

« On pourrait croire, dit *M. Gide* (2), que la satisfaction que nous attendons tient à certaines propriétés des choses et que l'utilité de l'or est de même nature que son poids, ou son éclat, ou son inoxydabilité, que l'utilité doit être attachée aux objets comme une qualité sensible. Nullement, elle naît seulement quand le désir s'éveille, et s'évanouit sitôt qu'il s'éteint. Elle le suit et se promène avec lui, de chose en chose, comme le papillon et son ombre, et ne demeure que là où il se pose. Elle est *subjective* et non *objective*. »

Pour montrer la subjectivité de l'idée d'utilité, il suffit d'établir sa relativité qui se manifeste à un double point de vue :

1° Un bien, quel qu'il soit, n'est pas apprécié de même

(1) G. FOUILLÉ : *Philosophie de Platon*, p. 95. Hachette, édit.

(2) CH. GIDE : *Principes d'Econ. polit.*, 8^e édit., 1903, p. 48.

manière par des individus différents. Ce qui plaît à l'un, déplaît à l'autre. *Spencer* en donne de nombreux exemples : « ici, dit-il (1), la chair humaine est un objet d'horreur, là, elle est regardée comme le mets le plus délicat... ; il en est de même pour les autres sens ; l'odeur de l'*assa fœtida* qui est, pour nous, le type des odeurs dégoûtantes, est un parfum favori chez les Estoniens ; ceux mêmes qui nous entourent ont des préférences si dissemblables que les senteurs des fleurs, qui plaisent à quelques uns, répugnent aux autres, etc... »

2° Pour un même individu, l'utilité d'un bien varie d'instant en instant : « la nourriture, qui procure une pleine satisfaction lorsque la faim est vive, cesse d'être agréable lorsque la faim est apaisée, et si l'on est contraint de manger encore, on la rejette avec dégoût. De même, une sorte particulière de nourriture, qui semble, lorsqu'on en goûte pour la première fois, si délicieuse, qu'on entrevoit, dans une répétition journalière, la source de jouissances infinies, devient, en peu de jours, non seulement dépourvue de charme, mais encore répugnante. Des couleurs brillantes, qui ravissent lorsque les yeux n'y sont pas encore accoutumés, fatiguent la vue si elle s'y attache trop longtemps, et l'on éprouve un soulagement en faisant cesser les impressions qu'elles produisent. Des sons doux en eux-mêmes, et doux dans leurs combinaisons, qui procurent un plaisir intense à des oreilles reposées, deviennent à la fin d'un long concert, non seulement ennuyeux, mais même irritants, si l'on ne peut s'y sous-

(1) SPENCER : *Les bases de la Morale*. p. 154.

traire. On peut dire la même chose de simples sensations, comme celle du froid et du chaud. Le feu, si agréable un jour d'hiver, est accablant dans la saison chaude, etc... (1) ».

Pour qu'un objet ait de l'utilité, il ne suffit pas qu'il puisse satisfaire un besoin, il faut encore que cette propriété soit connue de l'homme. S'il l'ignore, il ne cherche pas à s'en servir et l'objet n'a pour lui aucune importance. Les torrents qui descendent en cascades des flancs des montagnes, n'ont eu d'utilité, au sens économique du mot, que le jour où l'homme a découvert en eux une source de force pouvant servir à la satisfaction de ses besoins.

L'utilité d'un moyen naît au moment où l'individu croit à son efficacité, quels que soient les résultats effectifs obtenus. Il suffit qu'il les imagine conformes à ses désirs.

« Des reliques, plus ou moins authentiques, ont été, pendant bien des siècles, et sont encore aujourd'hui, dans certains pays, considérées comme des richesses incomparables, à raison des vertus qu'on leur prête. Il y a bien des eaux minérales et des produits pharmaceutiques, qui sont très recherchés quoique leurs propriétés curatives soient loin d'être démontrées. Costumes qu'on ne porte plus, livres qu'on ne lit plus, tableaux qu'on n'admire plus, remèdes qui ne guérissent plus..., que la liste serait longue de ces richesses dont l'utilité est aussi éphémère et fugitive que le besoin qui l'a créée ! Et pourtant, même alors, si par

(1) SPENCER : Op. cit., pp. 154. 155.

aventure, le désir du collectionneur, le plus intense de tous peut-être, vient à se fixer sur ces richesses mortes, il leur rend une nouvelle vie et elles reprennent aussitôt une valeur bien supérieure à celle qu'elles avaient au cours de leur première existence (1) ».

L'utilité ne peut donc pas être considérée comme une propriété des biens. La longueur ou la masse d'un corps, sont conçues comme ayant une existence indépendante des appréciations de l'homme. Elles restent identiques à elles-mêmes tant que les conditions physiques ne changent pas. L'utilité d'un bien, au contraire, varie sans cesse, d'individu à individu, et, pour un même individu, d'instant en instant. Elle suit les besoins concrets dans leurs fluctuations constantes ; elle croît, diminue, disparaît avec eux.

B. — Mais, à côté de cette utilité subjective, on peut imaginer une utilité objective des biens, d'après le rapport établi normalement par l'homme entre les propriétés des biens et un besoin idéal, objectif, d'une intensité égale à la moyenne des intensités des besoins de même nature.

On procède ainsi à la façon du chimiste qui, ayant à mesurer la puissance calorifique d'un corps, destiné à servir au chauffage de l'homme, en prend un certain nombre de grammes et mesure la chaleur dégagée par eux en la rapportant à une unité, la calorie.

On détermine par ce procédé une utilité moyenne des biens.

Mais, de même que l'intensité d'un besoin coïn-

(1) GIDE : Op. cit., pp. 48, 49.

cide rarement avec celle du besoin concret ressenti à un moment donné, de même la grandeur de l'utilité subjective oscille autour de celle de l'utilité objective, sans lui être égale dans la plupart des cas.

Pour certains besoins, dont la réapparition se produit à intervalles réguliers, et dont l'intensité normale est en général peu variable, il est assez facile de déterminer cette dernière *in abstracto*, et par conséquent de mesurer l'utilité objective de la quantité de biens nécessaires à leur satisfaction. L'utilité moyenne se précise alors et se substitue à l'utilité subjective, de telle sorte que, quand bien même cette dernière serait nulle, l'objet paraît présenter une utilité certaine.

Un individu possède un kilog de pain. Il n'a pas faim. Disons-nous que ce bien n'a pour lui aucune utilité? Nullement, car le besoin de nourriture réapparaissant à période fixe, le sujet peut prévoir un emploi certain du pain en question, et déterminer, avec une exactitude d'autant plus approchée qu'il aura répété plus souvent l'expérience, quelle sera alors l'utilité que présentera pour lui le bien. Cette utilité ainsi prévue, lui servira de guide toutes les fois que, par une dépense de travail ou d'argent, il devra acquérir un kilog. de pain.

L'utilité moyenne varie, dans une certaine mesure, d'homme à homme. Quoi qu'il en soit, pour les biens correspondant aux besoins les plus répandus, particulièrement à ceux qui sont liés à l'organisme humain, — besoins dont l'intensité normale diffère peu d'un individu à l'autre, — il est possible de déterminer avec quelque précision, l'utilité objective d'une certaine quantité de biens.

Cependant, ces spéculations ne présentent qu'un intérêt secondaire parce que, dans la pratique, l'homme apprécie toujours l'utilité d'un bien d'après l'intensité des besoins concrets qu'il ressent, ou qu'il pense devoir ressentir dans l'avenir.

SECTION II

Grandeur de l'utilité subjective

La grandeur de l'utilité de l'unité d'un bien dépend à la fois de l'intensité des besoins concrets qu'il peut satisfaire et du nombre de ces besoins.

Nous avons étudié le premier élément dans le précédent chapitre. Nous n'avons pas à y revenir.

Le second a été négligé par beaucoup d'économistes. Il joue cependant un rôle important, car il est des biens consommables par premier usage, et d'autres qui ne le sont pas. La consommation des premiers implique leur disparition immédiate; celle des seconds n'aboutit qu'à une destruction plus ou moins rapide, nulle dans certains cas. Comme exemples, citons, pour les uns : les aliments, les combustibles; pour les autres, les vêtements, les meubles, les bijoux, les statues et tableaux des musées, les maisons.

A. — Parmi les biens consommables par premier usage, certains satisfont des besoins de nature et d'intensité différentes. Leur utilité varie suivant l'emploi qui en est fait. L'individu doit régler sa consommation

au mieux de ses intérêts, en affectant aux besoins qui présentent pour lui le plus d'importance, les biens dont il dispose, de façon à leur attribuer le maximum d'utilité possible.

Si le bien est divisible, sans que son fractionnement lui enlève ses qualités, au point de le rendre inutilisable, il le partage de façon à satisfaire séparément les besoins ressentis, en commençant par les plus importants, jusqu'à épuisement de la provision totale. Il divise ainsi la quantité du bien possédé par lui en un certain nombre de parties, égales ou inégales, ayant chacune une utilité correspondant à l'intensité du besoin auquel la partie est affectée.

Si les besoins se laissent eux-mêmes décomposer en besoins partiels concrets, on peut supposer que chacun de ceux-ci est satisfait par une quantité égale de bien, quantité que nous considérons comme unité. Nous dirons alors que chaque unité a une utilité égale à l'intensité du besoin partiel concret qui doit disparaître par sa consommation.

Dans ces deux hypothèses, les différentes parties égales, dans lesquelles se laisse décomposer la quantité possédée, ont des utilités différentes, comme correspondant à des besoins, ou des besoins partiels concrets d'intensités diverses.

L'utilité de la provision totale est égale à la somme des utilités des unités composantes.

L'utilité globale dépend surtout de la satisfaction des besoins concrets les plus importants. Lorsque tous les besoins pouvant être satisfaits ont disparu, les unités de la provision, restant sans emploi, n'ont plus d'utilité.

Toutefois, il se peut que, dans un avenir plus ou moins prochain, les unités du bien, ayant conservé leurs qualités propres, soient de nouveau utilisables, par suite de la réapparition des besoins, momentanément disparus. Ces unités ne conservent de l'importance que si le sujet sait, ou croit savoir, qu'au moment où il éprouvera de nouveau les besoins auxquels elles se rapportent, il ne possèdera pas du bien une quantité suffisante pour les faire disparaître. Dans le cas contraire, il est évident que les unités, devant rester définitivement sans emploi, ont perdu, pour lui, toute utilité.

De ces observations nous pouvons inférer que :

1° Si on possède plusieurs exemplaires d'un même bien consommible, destinés à satisfaire plusieurs besoins, d'importance différente, on peut ranger ces exemplaires du bien par ordre d'utilité décroissante, suivant l'échelle des besoins concrets ;

2° Si un bien consommible ne peut satisfaire qu'un seul besoin, et s'il se laisse décomposer en un certain nombre d'unités égales, conservant les propriétés du bien, on peut ranger chacune de ces unités par ordre d'utilité décroissante, d'après l'échelle des besoins partiels concrets ;

3° Si on ne possède qu'un exemplaire d'un bien, ne se laissant pas fractionner en un certain nombre d'unités égales, son utilité s'apprécie directement d'après la grandeur du besoin qu'il doit satisfaire, et non d'après la somme des grandeurs décroissantes des besoins partiels concrets. La satisfaction de l'ensemble de ces derniers forme un tout indivisible, comme le bien lui-même,

le sujet ne pouvant, par expérience, déterminer l'influence produite sur le besoin par une partie de l'exemplaire en question.

B. — La détermination de l'utilité des biens, pour lesquels consommation n'est pas synonyme de destruction, c'est-à-dire des biens dont l'homme peut se servir pendant plus ou moins longtemps, sans leur enlever les propriétés dont ils jouissent, est plus complexe encore.

Elle ne dépend plus, en effet, uniquement, de l'attribution de l'unité de ces biens à la satisfaction de tel ou tel besoin particulier, mais de son affectation successive à toute une série de besoins, qui parfois, diffèrent de genre.

L'utilité d'un vêtement, à la différence de celle d'un verre d'eau, n'est pas seulement égale à celle qui est déterminée par le besoin ressenti, au moment où on l'apprécie, mais par l'ensemble des besoins, qui, dans l'avenir, pourront être satisfaits par ce vêtement.

Il en est ainsi, à plus forte raison, pour les objets dont la durée est en quelque sorte indéfinie. Alors que chacun des besoins concrets, auxquels ils correspondent, n'aurait qu'une importance minime, l'utilité de ces biens peut être considérable : il suffit que le sujet estime que ses besoins pourront être satisfaits, par eux, un très grand nombre de fois. C'est ainsi que l'utilité des perles, des tableaux, des statues, est en fait beaucoup plus grande que ne le croient, ordinairement, les économistes. L'individu qui les achète tient compte non seulement du plaisir immédiat éprouvé par lui, mais encore, des plaisirs de même nature que lui procureront ces

biens dans l'avenir. Son appréciation est basée sur deux éléments dont l'un, plus précis, correspond à l'utilité présente des biens, l'autre, à son utilité virtuelle. Cette dernière sera généralement plus considérable que la première, comme correspondant, non plus à l'intensité d'un seul, mais d'un nombre plus ou moins grand de besoins concrets.

Il faut tenir compte dans l'appréciation de cette utilité virtuelle d'un facteur, *le temps*, qui exerce sur elle une influence d'autant plus considérable, que son action est plus prolongée. L'utilité virtuelle correspond à la la représentation présente de l'importance qu'attachera le sujet, dans un avenir plus ou moins lointain, à la satisfaction des besoins, c'est-à-dire, en dernière analyse, à la *représentation présente de plaisirs futurs*.

D'une manière générale, un plaisir futur nous paraît moins désirable qu'un plaisir présent de même nature. Cette règle n'a pourtant pas une portée absolue. Chacun a éprouvé, par expérience, que certaines joies actuellement ressenties, causent une déception et trompent les espérances qu'elles avaient fait naître. Il s'agit surtout alors, de sentiments n'ayant jamais été éprouvés dans le passé, et pour lesquels l'expérience n'a pu servir de guide à la raison, qui s'est laissé entraîner par l'imagination.

Il faut d'ailleurs tenir compte, pour établir la dépréciation des plaisirs futurs, de la tournure d'esprit des différents appréciateurs : « Telle personne, dit *M. Marshall*, appréciera un plaisir éloigné presque à la même valeur que celui-ci aurait pour elle, s'il était immédiat ; telle autre, au contraire, qui possède, à un moindre degré, le pouvoir de se représenter l'avenir, moins de

patience et moins d'empire sur soi-même, se souciera relativement peu d'un plaisir qui n'est pas à la portée de sa main. Et la même personne varie d'humeur ; tantôt, elle est impatiente et avide de jouissances immédiates ; tantôt, au contraire, elle songe à l'avenir et se trouve disposée à ajourner toutes les jouissances qui peuvent l'être aisément. Parfois, elle est d'humeur à ne rien désirer. Tantôt, elle est comme les enfants qui engloutissent les prunes de leur pudding pour les manger toutes à la fois ; tantôt, comme ceux qui les mettent de côté pour les manger en dernier. Et, dans tous les cas, lorsque nous calculons le taux auquel une jouissance future est escomptée, nous devons avec soin tenir compte des plaisirs de l'attente (1) ».

Mais, quelles que soient les tendances particulières des différents individus, normalement, un plaisir futur paraît à l'individu moins désirable que le plaisir présent. On peut expliquer cela par des causes multiples :

1° La représentation actuelle d'un plaisir futur ne peut se faire qu'en évoquant des situations analogues déjà traversées ; or, les plaisirs et les douleurs passés ne reparaissent dans la mémoire que comme les reflets affaiblis de ce qu'ils étaient au moment où on les a éprouvés (2). Cette atténuation est d'autant plus sensible, que les éléments intellectuels qui entrent dans la formation du sentiment, jouent un rôle moins considérable. On se rappelle qu'on les a ressentis, sans pou-

(1) A. MARSHALL : *Principes d'Econ. polit.*, t. I, liv. III, chap. V, § 3, trad. Sauvaire-Jourdan, p. 259.

(2) HÖFFDING : *Op. cit.*, VI, B, 4, pp. 321, 322.

voir les évoquer, à proprement parler. Cette source d'illusions, à l'égard de notre vie passée, influe sur la conception présente des plaisirs futurs que nous pensons devoir éprouver ;

2° L'imagination mêle, plus ou moins, l'idée pénible d'une longue attente à la représentation des plaisirs lointains, ce qui diminue d'autant leur attrait ;

3° Enfin, et surtout, il faut tenir compte de ce qu'à l'idée du futur, est associée étroitement celle d'incertitude. Nous ignorons le temps qu'il nous reste à vivre : certes, « c'est une pensée importune que celle de la mort toujours imminente, une pensée que nous écartons le plus possible de nous, qui, d'une manière générale, n'exerce pas une très grande influence sur notre conduite ; ici, cependant, nous la laissons agir, parce qu'elle excuse l'entraînement qui nous porte à saisir le bien présent, entraînement auquel il nous est dur de résister (1). » Le bien lui-même court du reste des risques plus ou moins grands, de perte et de destruction possibles, qui ajoutent encore à l'indétermination du temps pendant lequel on pourra en jouir.

On peut comparer la déformation que le temps fait subir aux plaisirs futurs, à celle que l'espace produit sur les choses, leur grandeur diminue en raison de leur éloignement du centre de vision. De même, l'importance que l'on attribue à un plaisir est d'autant moins grande qu'il est plus éloigné dans le temps.

Pour mesurer, avec une certaine approximation, l'importance présente d'un plaisir futur, il faut que nous

(1) A. LANDRY : *L'intérêt du Capital*, § 27.

connaissions : 1° La grandeur du plaisir présent de même nature ; 2° la date probable de la réalisation ; 3° les chances de cette réalisation ; 4° « le taux auquel la personne considérée escompte les plaisirs futurs (1). »

L'utilité virtuelle d'un bien qui est, avons-nous dit, déterminée par l'ensemble des jouissances qu'on espère trouver dans la consommation future de ce bien, joue un rôle considérable dans la fixation de l'utilité globale des biens non consommables. Elle explique, en partie, *la haute valeur* des objets, comme les perles, les tableaux, qui ont une durée indéfinie. Leur utilité virtuelle est d'autant plus grande, que leurs possesseurs prévoient, avec plus de certitude, qu'ils conserveront, pour d'autres, après leur mort, une utilité leur attribuant encore une valeur d'usage ou d'échange.

Cette étude de la dépréciation de l'utilité future des biens et de sa représentation présente, nous permet de dégager une conséquence générale :

Nous savons que, quand un individu possède plusieurs exemplaires d'un même bien, il les range par ordre d'utilité décroissante, d'après l'échelle des besoins concrets, présentement ressentis par lui. Cette échelle comprendra également les représentations présentes des besoins futurs, qui pourront être satisfaits par ces biens. Normalement, ces représentations formeront les derniers degrés de l'échelle ; mais, il est possible qu'elles s'intercalent, entre les échelons formés par les besoins présents, un besoin futur pouvant avoir plus d'importance qu'un besoin présent d'un autre genre. L'échelle des

(1) A. MARSHALL : Op. cit., t. I, liv. III, chap. V, § 4, note, trad. franç., p. 262.

degrés d'utilité du bien se complète et s'allonge, en sorte qu'après la satisfaction des biens présents, s'il reste encore certaines quantités du bien, elles ont pour le sujet de l'utilité. D'ailleurs, si la quantité du bien possédé est limitée, et si le sujet est obligé de faire un choix dans l'attribution des exemplaires qu'il a, il se peut qu'il en réserve un certain nombre pour des besoins futurs, alors même que cette répartition de sa provision l'empêcherait de satisfaire tous les besoins présents.

Les multiples distinctions que nous venons de faire montrent la difficulté de déterminer avec précision quelle est, pour un individu, à un moment donné, l'utilité d'un bien. Il est vrai que, dans la pratique, l'homme se contente d'à peu près ; le plus souvent, c'est par habitude ou par imitation qu'il apprécie l'importance des choses. Les données d'expériences passées, faites par lui ou par d'autres, se substituent aux résultats de déductions trop souvent subtiles. Il n'agit pas au hasard, cependant, et, consciemment ou inconsciemment, il obéit à certains principes.

Le concept d'utilité tel que nous l'avons envisagé, a un sens plus compréhensif que celui qu'on lui attribue généralement. On oppose utile à inutile, ou à nuisible, et, dans l'utilité même, on distingue le nécessaire, l'utile, l'agréable et le superflu. Nous considérons qu'une chose est utile dès qu'elle peut servir à un usage quelconque. Par exemple, il est indifférent, au point de vue économique, « qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou par un assassin pour

empoisonner sa famille... La substance est utile, pour nous, dans les deux cas, et peut l'être plus dans le second que dans le premier (1) ».

Notre terminologie est donc défectueuse. Elle peut prêter à confusion. On devrait forger un mot nouveau, traduisant, dans le langage, le concept de l'utilité économique. Plusieurs tentatives en ce sens ont été faites. *M. Gide*, dès 1883, a proposé le terme de *désirabilité*, « qui a le double avantage de bien mettre l'accent sur l'aspect subjectif de l'utilité économique, et de ne rien préjuger quant aux causes réelles ou imaginaires, morales ou immorales, qui peuvent déterminer ce désir (2) ». *M. Vilfredo Pareto* (3) propose le mot *ophélimité*. De ces deux termes, qui d'ailleurs n'ont pas acquis droit de cité dans le langage économique, le second nous paraît préférable. Le premier, en effet, semble impliquer une égalité nécessaire entre l'intensité du désir de posséder un bien et la grandeur de l'utilité de ce bien. Mais nous avons vu que l'intensité du désir est la résultante de deux facteurs, l'un la grandeur du besoin — qui détermine celle de l'utilité — l'autre, la difficulté d'obtention du moyen (4). Désirabilité a donc un sens trop compréhensif.

Nous rechercherons maintenant en quoi l'utilité, telle que nous l'avons définie et analysée, diffère du concept de valeur.

(1) L. WALRAS : *Principes d'Econ. polit.*, 3^e leçon, § 21, p. 21.

(2) GIDE : *Principes d'Econ. polit.*, pp. 49, 50.

(3) VILFREDO PARETO : *Cours d'Econ. polit.*

(4) Cf., *Supra*, chap. I, p. 31.

CHAPITRE III

DE L'INFLUENCE DE LA QUANTITÉ SUR L'UTILITÉ DES BIENS.

FONDEMENTS DE LA VALEUR

SECTION I

Des rapports et différences entre la valeur et l'utilité des biens

Un bien a pour l'homme de la valeur quand il attache de l'importance à sa possession ou à son acquisition.

Pour que nous désirions posséder un objet quelconque, il faut qu'il soit économiquement utile. S'il ne l'est pas, nous n'en avons que faire.

Un bien n'a de valeur que s'il est utile.

De la connexité de ces deux notions, peut-on conclure à leur identité ? Il faudrait pour cela que tout bien utile eût de la valeur.

En d'autres termes, la condition de l'utilité est-elle suffisante pour qu'un bien ait de la valeur ?

Nous le rechercherons en décomposant la notion de valeur en ses éléments premiers. L'exemple donné par les théoriciens de l'école moderne (1), va nous en fournir le moyen.

Comparons la situation du promeneur qui, assis au bord d'une source, peut à volonté remplir son gobelet du liquide dont il a besoin pour se rafraîchir, à celle du voyageur, perdu dans le désert, loin de toute oasis, qui, ayant épuisé sa provision d'eau, est obligé d'employer sa dernière ration pour apaiser la soif qui le dévore.

L'un et l'autre établissent une relation entre la possession de quelques décilitres d'eau et le bien être qui résultera pour eux de leur consommation. Ces rapports sont-ils identiques ? Ils diffèrent quantitativement, sinon qualitativement ; ils n'ont pas la même intensité et ne sont peut-être pas de même nature. Ils ont tous les deux un élément commun : une même quantité d'eau, qu'elle soit puisée dans une source abondante ou dans une outre vide, permet à l'homme, en quelque situation qu'il se trouve, de satisfaire, au moins partiellement, le besoin de soif qu'il ressent. Le fait que, dans le premier cas, le promeneur pourrait, s'il le voulait, remplir des centaines de fois son gobelet, sans jamais épuiser la source, influe sur l'importance qu'il attache à la possession de la quantité d'eau puisée par lui, mais ne modifie, en aucune manière, les qualités qu'il attribue à l'eau en général et à une certaine quantité d'eau en particulier, étant donnée la soif ressentie par lui.

(1) BÜHM-BAWERK : *Capital*, pp. 140, 141, 142.

Le gobelet d'eau a, pour le promeneur et pour le voyageur, si leurs besoins sont égaux, une même utilité.

Cet élément subjectif commun se combine, dans les deux hypothèses, avec d'autres facteurs qui donnent à chacun des rapports établis entre la possession d'une même quantité d'eau et le bien-être procuré par elle, son caractère spécifique.

Le promeneur attache-t-il une importance spéciale à la possession du liquide qu'il vient de puiser à la source ? Etablit-il un lien de causalité nécessaire entre le plaisir qu'il va éprouver et l'eau que contient son gobelet ? Considère-t-il celle-ci comme une condition indispensable à la réalisation de celui-là ? A toutes ces questions l'école moderne répond par la négative : le promeneur sait que la satisfaction de son besoin ne dépend pas d'un gobelet d'eau plutôt que d'un autre, et il n'ignore pas que, s'il le désire, il pourra, quand et comme il le voudra, apaiser sa soif. Il ne demande rien de plus.

Pour le voyageur, la situation est toute différente : la quantité d'eau dont il dispose, étant réduite au minimum nécessaire pour satisfaire son besoin est la condition indispensable de son bien-être. Il lui attribue une importance tenant non seulement à son utilité, mais encore, et surtout, à ce que, sans elle, il devrait endurer les tortures de la soif.

Si l'appréciation subjective du gobelet d'eau varie dans les deux cas, celle de la provision totale dont disposent les deux sujets d'expérience est identique. En effet, que la source tarisse soudain et que les quelques gouttes d'eau enfermées dans l'outre, se répandent sur le sol, la situation du promeneur et celle du voyageur

seront semblables. La source est pour l'un, ce que le gobelet d'eau est pour l'autre : de leur existence dépend la satisfaction d'un besoin.

Nous dirons que le gobelet d'eau, dans un cas, la source dans l'autre, ont de la valeur.

Ce qui différencie les deux hypothèses, ce ne sont pas, ainsi que nous l'avons montré, les qualités intrinsèques attribuées à l'eau, son utilité, en un mot, qui est constante ; c'est *le rapport existant entre la quantité du bien disponible et l'étendue du besoin à satisfaire*. Pour plus de simplicité, nous avons supposé l'égalité de ce dernier terme.

Le seul élément variable, pouvant expliquer la différence d'appréciation, n'est plus alors que la quantité de bien disponible, à un moment donné.

De cet exemple, nous concluons que la valeur d'une quantité déterminée d'un bien n'est pas toujours égale à son utilité.

La distinction de ces deux concepts est bien réelle et non point seulement le fait d'une dialectique s'appliquant à nuancer des notions si semblables qu'on les confond en général. Si elle n'était qu'artificielle l'Economie politique dont le but est d'expliquer les phénomènes économiques tels qu'ils se produisent dans une société normale, de les préciser en les décomposant, n'aurait pas à s'en occuper.

Le langage, psychologue inconscient, a distingué ces deux concepts en attribuant à chacun d'eux une dénomination spéciale : utilité et valeur. Si, dans la pratique l'homme ne les distingue pas nettement, il a pourtant le sentiment que ces notions, quoique voisines, ne sont

pas identiques. Cela se manifeste par la différence d'attitude qu'il prend, inconsciemment peut-être, en présence de biens auxquels il attribue, soit de la valeur, soit seulement de l'utilité. Il attache de l'importance aux premiers, consacre son travail à leur production, dépense son argent pour leur acquisition, en économise la provision qu'il possède. Quand aux seconds — l'air par exemple, — ils ne présentent pour lui, aucun intérêt apparent, leur consommation lui semble tellement naturelle qu'il n'y prête pas attention. Comme leur abondance même, le dispense de tout effort d'acquisition, il arrive jusqu'à oublier leur utilité, quelque indispensables que soient ces biens à son existence, et à ne plus considérer comme utiles que ceux qui ont de la valeur.

La valeur paraît donc être la résultante de deux facteurs, l'utilité d'une part, la quantité des biens dont on dispose, à un moment donné, de l'autre. Nous connaissons le premier de ces éléments, il nous faut déterminer l'influence du second.

SECTION II

La quantité

L'homme peut avoir à sa disposition une quantité plus ou moins grande d'un bien. Nous dirons : un bien est économiquement *rare* quand la quantité que nous en possédons, ou que nous pouvons acquérir, est plus petite, ou au plus égale, à celle dont la consommation

est nécessaire à la satisfaction des besoins correspondants. Un bien est *plus ou moins rare*, suivant l'écart qui existe entre ces deux termes.

La rareté a ici un sens scientifique « comme celui des mots, vitesse en mécanique, chaleur en physique ; pour le mathématicien et le physicien, la vitesse ne s'oppose pas à la lenteur, ni la chaleur au froid, comme cela a lieu dans la langue ordinaire ; la lenteur n'est, pour l'un, qu'une vitesse moindre, le froid n'est pour l'autre qu'une moindre chaleur. Un corps, dans le langage de la science, a de la vitesse dès qu'il se meut et de la chaleur dès qu'il est à une température quelconque (1) ».

Dé même, en Economie politique, rareté ne s'oppose pas à abondance.

De la définition des biens rares nous pouvons conclure que :

1° Les *biens utiles seuls peuvent être rares* car une quantité quelconque d'un bien inutile est toujours supérieure à celle qui est nécessaire pour qu'il y ait rareté ;

2° Toute variation dans la quantité d'un bien rare a une répercussion nécessaire sur la satisfaction des besoins qui y correspondent. Toute augmentation ou diminution dans la quantité correspond à la présence ou à l'absence d'unités *utiles*, dont l'adjonction ou la suppression permet ou empêche la satisfaction de besoins qui, suivant le cas, n'auraient pas été, ou auraient été satisfaits par le bien.

Comme l'utilité, la *rareté*, est un rapport entre l'in-

(1) WALRAS : *Eléments d'Econ. pure*, p. 22.

tensité des besoins et la quantité des biens. Elle n'est pas objective, mais *personnelle et subjective*. Une quantité de biens déterminée peut être rare pour un individu et abondante pour un autre.

La rareté varie aussi d'un instant à l'autre, suivant les fluctuations des besoins ressentis. Enfin, la quantité des biens, à considérer dans ce rapport, n'est pas celle qui existe en fait mais celle dont l'individu croit pouvoir disposer au moment où le besoin à satisfaire est ou sera ressenti (1).

La rareté nous apparaît comme un élément de la valeur. Nous allons examiner les rapports de ce concept avec la valeur et l'utilité. Nous rechercherons ensuite si un bien doit être nécessairement rare pour avoir de la valeur.

SECTION III

Loi de l'utilité décroissante des biens

Les différentes unités, dont l'ensemble constitue la provision d'un bien, ont chacune une utilité différente,

(1) « C'est dans l'opinion qu'on a des quantités, plutôt que dans les quantités mêmes, que se trouvent l'abondance, la surabondance ou la disette; mais elles ne se trouvent dans l'opinion que parce qu'elles sont supposées dans les quantités. »

CONDILLAC : *Commerce et Gouvernement*, 1^{re} partie, chap. I, p. 5.

« Nous concevons qu'une chose est rare, quand nous *jugeons* que nous n'en avons pas autant qu'il nous en faut; qu'elle est abondante, quand nous *jugeons* que nous en avons autant qu'il nous en faut; et qu'elle est surabondante, quand nous *jugeons* que nous en avons au-delà. »

CONDILLAC : *Op. cit.*, 1^{re} partie, chap. I, pp. 17 et 18.

Cf. WALRAS : *Eléments d'Economie pure*, § 101, pp. 102 et 103.

déterminée par l'intensité du besoin à la satisfaction duquel elles sont individuellement affectées. Cette observation, d'une portée générale, s'applique à tous les biens, et non pas seulement, ainsi que le croient certains auteurs, aux choses qui, par nature, sont divisibles et homogènes, comme l'eau, le blé, la farine.

A. — Le nombre des besoins, satisfaits par un bien, varie d'après le nombre d'unités de ce bien. L'intensité du dernier des besoins concrets, pouvant être économiquement satisfait par l'unité d'un bien, — par conséquent l'utilité de cette unité, — est d'autant plus faible que la quantité de bien dont on dispose est plus grande (1).

On peut appuyer ce principe sur de multiples observations :

Supposons un homme affamé ; une occasion se présente à lui : on lui offre (2) une provision abondante d'aliments. Quelle sera l'utilité (3) de chacune des unités,

(1) « Le degré d'utilité varie avec la quantité de la marchandise, et finalement décroît quand la quantité augmente. »

LEROY-BEAULIEU : *Traité d'Econ. pol.*, t. III, pp. 28, 29.

Cette formule est imprécise. Chacune des unités a une utilité différente, dépendant de l'intensité respective des besoins, et non du nombre d'unités. C'est l'avis de Jevons : « Quand nous regardons l'affaire de près, dit-il, nous ne saurions dire que toutes les portions de la même denrée possèdent une même utilité. »

JEVONS : *The Theorie of political Economy*, p. 44.

(2) Nous supposons pour l'instant une provision constituée sans l'intervention du travail de l'individu. Nous verrons plus loin les conséquences résultant du fait que l'individu peut reproduire lui-même un bien.

(3) Dans un exemple identique à celui dont nous nous sommes servi, M. Leroy-Beaulieu semble confondre utilité et valeur : « Le premier pain qu'on offre a une valeur énorme, le second en a une déjà moindre, et la valeur s'amoindrit ainsi à chaque pain successif. »

LEROY-BEAULIEU : *Traité d'Econ. polit.*, t. III, p. 29.

Ce qui varie d'une unité du bien à l'autre, c'est l'utilité, et non la valeur.

dont se compose l'ensemble ? Celle du premier exemplaire est énorme, puisqu'il permet d'apaiser totalement ou partiellement, la faim qui le dévore. Celle du second, l'est déjà moins, comme correspondant à l'intensité d'un besoin partiellement satisfait par la consommation du premier exemplaire. Celle du troisième sera moindre encore, étant déterminée par la représentation présente, toujours atténuée, d'un besoin futur. Celle du quatrième exemplaire sera nulle s'il ne répond à aucun besoin, c'est-à-dire si l'individu prévoit qu'au moment où le besoin renaîtra, ce quatrième exemplaire aura perdu ses propriétés nutritives, ou qu'il possèdera alors d'autres exemplaires semblables permettant de le satisfaire.

Le nombre d'exemplaires arbitrairement choisi n'a pas d'importance en lui-même. S'il faut sept, neuf, cent unités pour que l'individu apaise les besoins présents et s'estime garanti contre l'incertitude de l'avenir, la huitième, la dixième, la cent-unième unité, suivant les cas, seront pour lui sans utilité. Les besoins étant limités en capacité, et un même besoin ne réapparaissant pas un nombre infini de fois, il arrivera nécessairement que, la provision du bien étant suffisamment grande, des unités resteront sans emploi, sans être affectées à la satisfaction d'un besoin quelconque, présent ou prévu, et seront sans utilité pour l'individu.

Nous disons plus : elles seront sans valeur. L'homme n'attribue d'importance à un objet quelconque que s'il présente pour lui de l'utilité. Ce facteur indispensable faisant défaut, les unités sans emploi n'auront pas de valeur.

Un bien pouvant satisfaire, non plus un seul, mais plusieurs genres de besoins, présente les mêmes particularités. *M. Gide* (1) se sert pour l'établir, d'un exemple emprunté à l'école moderne (2) : « Imaginons la quantité d'eau dont je puis disposer journellement, distribuée en cinq, six, dix, vingt, etc... seaux rangés sur une étagère. Le seau n° 1 a pour moi une utilité maximum, car il doit servir à me désaltérer; le seau n° 2 en a une grande aussi, quoique moindre; car il doit servir à mon pot au feu; le seau n° 3, une moindre encore, car il doit servir à ma toilette; le seau n° 4, à faire boire mon cheval; le seau n° 5 à arroser mes dahlias; le seau n° 6 à laver le pavé de ma cuisine; le seau n° 7 ne me servira à rien du tout: aussi ne me donnerai-je pas la peine de le retirer du puits... Et, si quelque mauvais génie, comme celui évoqué par le « sorcier maladroit » de la légende, s'amuse à m'apporter un 10^e, un 20^e, un 100^e seau d'eau, jusqu'à m'inonder, il est clair que, de ceux-ci, non seulement on ne pourrait pas dire qu'ils sont utiles, mais, au contraire, qu'ils sont positivement nuisibles (3) ».

Si l'on suppose que la provision d'eau dont dispose l'individu doit lui servir, non plus pour une seule journée, mais pour un laps de temps beaucoup plus long, l'opération se complique; le sujet apprécie l'importance de chacun des besoins présents et futurs, pouvant être satisfaits par le bien connu. Si la quantité de bien possédée par lui est plus grande que celle dont la

(1) GIDE : *Principes d'Econ. polit.*, 8^e édit., p. 57.

(2) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 144. — *Gründzüge*, p. 15 et suiv.

(3) ST. JEVONS : *The Theorie of political Economy*, p. 44.

consommation est nécessaire à la disparition de l'ensemble de ces besoins, toutes les unités comprises dans la différence qui sépare la quantité possédée de la quantité employée, sont sans utilité. *M. Leroy-Beaulieu* (1), constate que ce n'est pas au seul besoin d'aliments, mais à tous les besoins humains, sans exception, « que s'applique cette loi de l'utilité décroissante des objets destinés à les satisfaire, au delà d'une certaine limite. Examinons ainsi le besoin de vêtement, le besoin de logement, le besoin d'ornement. Un homme est dans la nécessité de se procurer certains vêtements pour se préserver du froid ou du chaud, et des variations de la température. Quand ce besoin est amplement satisfait, la vanité s'y joint et recherche dans le vêtement une certaine élégance ; mais, il arrive un moment, pour la plupart des hommes, où, suivant leur condition, une fois qu'ils se sont assurés un certain nombre de vêtements pour répondre aux nécessités physiques, aux exigences de la mode ou aux impulsions de la vanité, toute nouvelle accumulation de vêtements perd toute valeur à leurs yeux. Un homme, suivant sa situation et ses goûts, aura trois ou quatre paires de chaussures, ou une demi-douzaine, ou une douzaine même, rarement plus. En tout cas, chacun jugea extravagant le roi Auguste de Pologne qui en avait des centaines ou des milliers. Or, il est bien clair que à chacun, la première ou les deux premières paires de chaussures apparaîtront comme plus nécessaires et plus utiles que les deux ou trois sui-

(1) LEROY-BEAULIEU : *Traité d'Econ. polit.*, t. III, pp. 31 à 33.

vantes et surtout que les deux ou trois paires qui viendront ensuite, et que celles qui pourraient suivre... »

« Il n'en va pas autrement pour le logement et c'est la raison des crises immobilières qui sont si fréquentes en tous pays. Un homme a besoin d'être logé d'abord, pour se mettre à l'abri des intempéries, ensuite, pour avoir un certain confortable dans les divers actes de son existence, enfin, pour jouir d'une certaine élégance et se donner un certain luxe. L'étendue de ce besoin est très variable suivant les conditions, les fortunes, les habitudes. En général, presque tous les hommes entreverraient avec plaisir quelque accroissement de leur logement et seraient disposés peut-être à quelque sacrifice pour se le procurer ; l'homme aux moyens exigus, qui n'a que deux pièces, serait bien aise d'en avoir trois ou quatre ; celui qui en a quatre ne demanderait pas mieux qu'en avoir cinq ou six ; celui qui en a dix, en ajouterait volontiers deux ou trois. De même chacun des hommes dont nous parlons, ou du moins beaucoup d'entre eux verraient avec plaisir que les pièces de leur logement fussent un peu plus amples et un peu plus élevées. Pour l'obtenir, ils seraient disposés, si leurs autres besoins sont assez bien pourvus et qu'ils en aient les moyens, à faire quelques sacrifices. Mais, il arrive toujours un moment où, pour chacune de ces catégories d'hommes, tout nouvel accroissement de leur demeure n'a plus qu'une valeur décroissante, et un autre moment, où cet accroissement n'a plus pour eux, aucune valeur, un moment même, où tout accroissement nouveau provoquera, de leur part, non seulement de l'indifférence mais une sorte de dégoût, de répulsion, en leur causant de l'embarras et de la gêne.. »

« Il n'en va pas autrement pour les consommations plus raffinées et se rattachant moins aux nécessités physiques, quoique, pour ce genre de consommation, la limite de la satiété soit souvent plus reculée. Voici un homme riche qui fait une collection de tableaux ; quand il en aura acheté un certain nombre ; qu'il aura garni les principales pièces de son habitation, il sentira en général (il peut y avoir sans doute quelques exceptions), son goût s'émousser ; il n'aura plus autant d'ardeur pour accroître sa galerie ; il sera disposé à de moindres sacrifices pour l'augmenter, ou l'enrichir au delà d'un certain point. Il se peut qu'il aime à avoir un tableau de maître renommé ; pour que celui-ci soit représenté dans sa collection, il fera un sacrifice considérable ; pour un deuxième ou troisième tableau du même maître, il fera encore des sacrifices ; il advient souvent, au contraire, qu'un quatrième, un cinquième ou un sixième tableau du même auteur, le laisse froid et indifférent, quoique ces nouveaux exemplaires soient aussi parfaits que ceux qu'il possède. »

Nous pouvons généraliser ainsi les déductions tirées du premier exemple étudié. Si un individu se trouve en présence d'un certain nombre d'unités d'un même bien, ayant pour lui une utilité propre, indépendante de celle de l'ensemble de la provision, toute augmentation de la quantité totale du bien a pour conséquence de diminuer l'utilité de la dernière des unités pouvant être affectée à la satisfaction d'un besoin présent ou prévu.

B. — Pour qu'un bien soit utile, il n'est pas

(1) Le bien doit être alors considéré par le sujet qui l'emploie à l'acquisition d'autres biens d'utilité immédiate, comme bien producteur.

nécessaire qu'il puisse, par lui-même, satisfaire les besoins du sujet qui le possède. Il suffit qu'il lui assure l'acquisition de biens dont la consommation aura ce résultat (1). Dans certains cas, le cercle des utilités d'un bien s'élargit ainsi dans des proportions considérables. Un marchand a en magasin un stock important d'une même marchandise. Il y a disproportion entre la quantité du bien et l'intensité des besoins personnels du marchand qui peuvent être satisfaits par son moyen. Un exemplaire de cette marchandise est-il alors sans utilité, sans valeur pour lui ? Nullement, car en échange de cet exemplaire, il pourra acquérir une ou plusieurs unités d'un autre bien, dont il a personnellement besoin, et dont il n'aurait pu jouir sans cela.

L'exemplaire a, dans cet exemple, une utilité médiate — suffisante pour faire naître la valeur — quelquefois supérieure à son utilité immédiate.

Cette situation est fréquente, dans le monde économique moderne, par suite de la division du travail, de la spécialisation dans l'industrie et dans le commerce. Nous l'étudierons en détail dans les chapitres (2) consacrés à la valeur des biens producteurs et à la valeur d'échange.

Ces utilités médiatees correspondant à un nombre illimité de besoins, s'ajoutent aux utilités immédiates d'un bien, et prolongent d'autant l'échelle de ses utilités. Dans ces conditions pour qu'un exemplaire soit dépourvu d'utilité, il faut que la provision possédée par l'individu soit non seulement disproportionnée avec l'intensité de

(1) II^e partie, chap. VI. III^e partie, chap. I.

ses besoins personnels, mais encore avec les besoins du même genre, éprouvés par le groupe des individus susceptibles d'employer économiquement le bien.

Le cas extrême est celui dans lequel les choses sont en quantité illimitée, et sont à la disposition de la collectivité. Leur unité est alors dépourvue de toute utilité, de toute valeur : « D'abord, elles ne sont pas coercibles ou saisissables ; on voudrait les retirer du domaine commun, qu'en raison de leur quantité même on ne le pourrait pas. Quand à mettre une petite fraction de côté, sauf à en laisser la plus grande partie à la disposition de chacun, à quoi bon ? Pour en tirer parti ? Mais, qui en demandera, puisque tout le monde en pourra toujours avoir ? Pour en user soi-même ? Mais, que sert d'en faire provision, si l'on est sûr d'en trouver toujours à discrétion ? Pourquoi faire provision d'air atmosphérique, puisque vous n'aurez occasion d'en donner à personne et que vous-même, lorsque vous éprouverez le besoin de respirer n'aurez qu'à ouvrir la bouche pour le faire ? (1) »

On pourrait multiplier les exemples : la lumière et la chaleur du soleil dans les pays tropicaux, l'eau au bord de la mer, des fleuves et des rivières, se rencontrent en telle quantité que personne ne peut en manquer. La valeur du rayon de soleil, du litre d'eau est alors infiniment petite, si elle n'est pas nulle.

(1) L. WALRAS : *Eléments d'Economie pure*, § 23, p. 23.

M. Maffeo Pantaleoni développe les mêmes idées dans ses *Principii di Economica pura*, 1^{re} partie : Teoria della utilità, § 9. Dei beni che sono disponibili in quantita maggiore o minore del fabbisogno, pp. 118-125.

On les trouve aussi dans les auteurs plus anciens.

GALIANI : *Della Moneta*, liv. I, chap. II, p. 58-59.

ORTES : *Della Economica nazionale*, liv. IV, chap. 8, pp. 48, 49.

Tout dépend au surplus des circonstances : L'homme peut se trouver placé dans des situations telles, que la quantité d'air dont il dispose soit insuffisante à ses besoins. L'exemple des ouvriers travaillant dans une cloche à plongeur, des matelots enfermés dans un sous-marin, est connu. L'air est alors un bien rare. Des biens qui, dans le passé, étaient en quantité surabondante par rapport aux besoins d'une collectivité, et dont l'unité, par conséquent, était sans valeur, deviennent insuffisants, sans qu'il y ait variation dans leur quantité, si le nombre des besoins à satisfaire augmente dans de notables proportions. Un mètre cube d'eau puisée à une source alimentant un petit village, peut être sans valeur par suite de l'abondance de la source ; il en acquiert le jour où l'agglomération ayant augmenté considérablement, la source ne peut plus subvenir à tous les besoins des habitants. Les terres des pays neufs, que les premiers occupants peuvent se partager à volonté, prennent de la valeur à partir du moment où la production agricole devient insuffisante (1).

Un bien abondant peut donc devenir un bien rare, soit par la variation dans la quantité du bien, soit par celle du nombre des besoins que ce bien satisfait.

C. — Nous avons placé, jusqu'ici, l'individu en face

(1) PANTALEONI : Op. cit., p. 119.

Cet exemple est critiquable. Un hectare de terre peut avoir une valeur pour le colon, quand bien même les terrains avoisinants seraient libres ; si sa demeure se trouve placée au milieu de son champ de culture, l'étendue avoisinante jouira d'une rente de situation par rapport aux étendues plus éloignées. Cette remarque n'est pas pour contredire la théorie d'après laquelle un bien n'a de valeur que si sa quantité est limitée. En effet, les terres qui jouissent pour le colon d'une rente de situation sont en quantité limitée.

d'une provision de biens, sans tenir compte de la possibilité qu'il a, dans certains cas, d'en augmenter la quantité par son travail, ou au prix d'un sacrifice quelconque. Si nous faisons entrer en ligne de compte la reproductibilité (1) possible du bien, le simple jeu de l'utilité et de la quantité suffit-il pour expliquer encore la valeur ? La question est celle-ci : un bien reproductible a-t-il de la valeur quand il est utile et rare, et n'a-t-il de la valeur que quand il présente ce double caractère ?

Si le bien est inutile, l'individu ne cherchera pas à le reproduire, n'ayant aucun intérêt à cela. En fait, un bien n'est économiquement reproductible que s'il est utile et rare.

Mais un tel bien a-t-il de la valeur, c'est-à-dire est-il dans une étroite dépendance avec le bien-être du sujet qui le possède ? Non, semble-t-il tout d'abord, puisque l'individu peut le remplacer, et, en cas de perte, lui substituer une unité semblable, pouvant satisfaire pleinement le besoin auquel il était attribué.

Cependant, il convient d'observer que le bien n'est produit ou reproduit qu'au prix d'un sacrifice, d'une dépense de travail, d'argent, ou, plus généralement, par la consommation d'une certaine quantité d'un bien producteur quelconque.

Il faut tenir compte de la limitation des moyens de production, de l'infinité des besoins de l'homme, et du temps limité dont il dispose.

(1) Dans les développements qui suivent, nous parlons de la reproductibilité économique des biens. Cette notion est extrêmement complexe. Nous ne pouvons songer à la définir ici. Nous renvoyons, pour cette étude, aux chapitres III, V, VII de la II^e partie.

Si le bien producteur est rare, étant donnés les nombreux besoins qu'il permet de satisfaire indirectement — ce qui est le cas normal — il est évident que la consommation de la quantité de ce bien nécessaire à la production, ou à la reproduction du bien reproductible a, comme *conséquence nécessaire*, l'impossibilité de satisfaire celui des besoins de l'homme qui l'aurait été par le bien d'utilité immédiate, obtenu à l'aide du bien producteur consommé par ailleurs.

Si le bien producteur est abondant, le produit auquel il peut donner naissance n'est plus lié de la même manière à la production d'un autre produit. Toutefois, l'homme ne disposant que d'un temps limité pour la satisfaction des différents besoins qu'il peut avoir, la reproduction de l'unité d'un bien reproductible possédé entraîne une dépense de temps qui aurait été employé et qui ne peut plus l'être — à la production d'un autre bien, et par conséquent à la satisfaction d'un autre besoin.

Ainsi, que le bien producteur soit rare ou abondant, si l'on ne jouit que d'un temps limité, pour satisfaire tous les besoins éprouvés, la possession de l'unité d'une provision d'un bien reproductible est liée, par un rapport de causalité, à la satisfaction d'un besoin quelconque, par conséquent à notre bien-être : cette unité a de la valeur.

Mais si, par exception, le bien producteur est abondant et si le temps dont on dispose n'est pas occupé entièrement à la production de biens utiles, il est évident que l'unité du bien reproductible, pouvant être remplacée à volonté, sans porter d'ailleurs préjudice à l'individu,

n'a pas de valeur, pour autant du moins que le bien producteur n'en a pas une lui-même, indépendamment de son utilité, c'est-à-dire que sa consommation n'est pas liée au bien-être de l'homme (1).

Il n'y a entre les hypothèses précédemment faites d'une provision de biens constituée et celles dans lesquelles intervient la reproduction possible du bien, qu'une différence, sans influence sur le fondement de la valeur. Elle consiste en ce que, dans les unes, la valeur est déterminée par l'intensité du besoin dépendant directement de l'unité du bien, et dans les autres, par l'intensité d'autres besoins dépendant d'autres biens dont la production est liée à celle du bien reproductible.

La valeur a, dans les deux cas, le même caractère ; elle n'est toujours que l'importance attribuée par nous au bien-être qui dépend de l'existence d'un bien.

SECTION IV

Des critiques dirigées contre les fondements de la valeur. — Des exceptions à la loi de l'utilité décroissante.

A. — Certains auteurs (2), sans nier l'influence de la quantité d'un bien sur son utilité, ont prétendu la ré-

(1) Cf., II^e partie, chap. VI.

(2) Citons parmi eux : M. NEUMANN : *Grundlagen der Volkswirtschaftslehre*, Tübingen, 1889, p. 58 et suiv ; M. E. PETIT : *Etude criti-*

duire, en observant qu'une unité de certains biens, existant en quantité surabondante, a cependant de la valeur.

Ainsi l'argent, dont l'unité paraît conserver une valeur quelle que soit la quantité possédée par le sujet. Mais, c'est « par cette raison bien simple, dit *M. Gide*, que l'argent est la seule richesse qui ait la propriété de répondre non à un besoin défini, mais à tous les besoins possibles, et, par conséquent, il ne cesse d'être désiré qu'au moment où tous les désirs sont satisfaits, ce qui recule la limite presque à l'infini. Néanmoins, il est évident qu'une pièce de cent sous en plus, ne procure pas au millionnaire un plaisir comparable, à beaucoup près, à celui qu'elle cause à un pauvre diable (1). »

La limitation de ce bien, l'argent, considéré non plus par rapport à un genre de besoins, mais par rapport à l'universalité des besoins, a donc aussi une influence marquée sur l'utilité du bien et sa valeur.

M. Cornélissen présente une autre objection : « Nous pouvons, dit-il, choisir un cabinet de travail exposé au midi pour jouir de la chaleur du soleil ; nous établissons ainsi un rapport d'usage entre cette chaleur et notre personne. Ce n'est pas précisément la rareté de la chaleur du soleil qui nous séduit. Cette chaleur a cependant pour nous une certaine valeur, bien qu'étant « librement accessible (2) ».

que des différentes théories de la Valeur, Paris, 1897, p. 277 ; *M. C. CORNÉLISSEN : Théorie de la Valeur*, Paris, 1903, p. 27., qui donne des hypothèses dans lesquelles la quantité d'un bien ne paraît exercer aucune influence sur sa valeur.

(1) *GIDE : Principes d'Econ. polit.*, 1901, p. 51, note 1.

(2) *CORNÉLISSEN : Théorie de la Valeur*, p. 27, note 1.

Il est évident que la chaleur du soleil, considérée *in globo*, en tant que genre de bien, a pour nous de la valeur. Les dépenses considérables que nous n'hésitons pas à faire chaque hiver pour le chauffage de nos appartements, quand cette chaleur diminue dans des proportions notables, en sont la preuve. Qu'une quantité déterminée de cette chaleur ait pour nous, de la valeur ? Oui encore, quand cette quantité est insuffisante pour satisfaire tous nos besoins, et qu'étant données les circonstances, elle ne peut être augmentée. C'est qu'alors le bien dont nous disposons, quelle que soit la quantité objective du genre auquel il appartient, est un bien rare, conformément à la définition que nous avons donnée de la rareté. C'est exactement la situation que nous rencontrons dans l'exemple de *M. Cornélissen* : La quantité de rayons de soleil à notre disposition, dans le cabinet de travail, n'est que celle qui pénètre par les fenêtres. Il ne nous est pas loisible de l'augmenter. Dans ces conditions, elle est pour nous un bien rare, dont l'ensemble pris comme unité d'un tout infiniment grand, mais inaccessible en l'espèce, a de la valeur.

L'eau qui jaillit dans des oasis éloignées les unes des autres, est un bien rare pour le voyageur qui traverse le désert puisqu'il ne peut pas toujours satisfaire sa soif quand il le désire. Cependant, arrivé dans une de ces îles de verdure, il se peut que l'eau y devienne pour lui un bien abondant.

De même, le ciel bleu de la Côte d'Azur est un bien rare pour l'étranger qui habite une contrée brumeuse et froide ; il présente pour lui une importance telle, qu'il n'hésite pas à faire les frais d'un voyage long et pénible

pour jouir d'un bien qui devient abondant du jour où il est arrivé dans ce pays enchanteur.

On voit ainsi qu'au moment où un bien a de la valeur pour l'homme, il est rare. Cette règle générale souffre toutefois une exception, que nous étudierons dans le chapitre consacré à la valeur des biens reproductibles (1).

Ces exemples ont mis en évidence le caractère subjectif de la rareté. Ils font voir également ce qu'ont de variables, les quantités qui, suivant les circonstances, doivent, pour un même bien, être prises comme unités dans l'appréciation de la valeur. Tout dépend du point de vue auquel le sujet se place. Ils montrent enfin que, pour la détermination de la valeur, il faut nettement distinguer le tout des parties qui le composent, et déterminer séparément la grandeur de valeurs de l'un et des autres (2).

B. — Une unité quelconque d'un bien n'a de valeur que si la quantité de la provision possédée par le sujet est un bien rare. Il y a, tout au moins, une relation nécessaire entre la grandeur de sa valeur et la quantité totale du bien; plus celle-ci augmente, plus celle-là doit diminuer. Elles varient en raison inverse l'une de l'autre.

« Plus grande sera la quantité d'une même espèce, dit *M. Böhm Bawerk* (3), plus petite deviendra — tou-

(1) Cf., II^e partie, chap. VI.

(2) Cf., II^e partie, chap. III.

(3) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 161.

tes les autres circonstances restant égales — la valeur de chaque pièce en particulier et inversement (1). »

La loi des variations inverses de la valeur de l'unité et de la quantité d'une provision a-t-elle une portée générale? Certains faits sont en contradiction avec elle : quelqu'un veut construire une maison ; il a à sa disposition, deux, trois, dix pierres de construction ; celles-ci sont insuffisantes pour lui permettre la réalisation de ses projets ; quelques pierres absolument identiques aux premières sont nécessaires pour achever la construction de la maison. Elles présentent pour lui une importance plus grande que les précédentes : elles sont la condition indispensable de la satisfaction du besoin. Il y a donc des cas dans lesquels la valeur de l'unité d'un bien « augmente en raison directe de la quantité

(1) On peut rapprocher de la formule de *M. Böhm-Bawerk* celles de *Jevons* et de *M. Walras*.

« Nous pouvons formuler cette loi générale, que le degré d'utilité varie avec la quantité d'une marchandise, et diminue, en définitive, lorsque cette quantité augmente. »

JEVONS : *The Theory of political Economy*, p. 53.

« C'est d'ailleurs une grandeur — celle de l'intensité du dernier besoin satisfait par une quantité de marchandise consommée — qui décroît à mesure que la quantité consommée croît. »

L. WALRAS : *Théorie de la Monnaie*, p. 30.

Il est intéressant, en outre, de comparer les conclusions de l'école moderne avec celles de *Condillac* :

« Le plus ou moins de valeur, l'utilité restant la même, serait uniquement fondé sur le degré de rareté ou d'abondance, si ce degré pouvait toujours être connu avec précision, et alors on aurait la valeur vraie de chaque chose.

« Si la valeur des choses est fondée sur leur utilité, leur plus ou moins de valeur est donc fondée, l'utilité restant la même, sur leur rareté ou sur leur abondance. »

CONDILLAC : *Œuvres complètes*, t. IV, *Le Commerce et le Gouvernement*, 1^{re} partie, chap. I, p. 13.

de ce bien et même dans des proportions plus rapides » (1).

L'exemple peut être généralisé. Toutes les fois qu'un certain nombre d'unités d'un même bien doivent concourir à la satisfaction d'un seul besoin et que plusieurs d'entre elles font défaut, l'importance que le sujet attache à ces dernières est plus grande que celle qu'il accorde aux unités qu'il possède.

MM. Menger, Wieser, Böhm-Bawerk ont consacré de longs développements à l'étude intéressante et féconde de la valeur de tels biens, qu'ils ont appelés *biens complémentaires*. Nous y reviendrons dans le chapitre IV de la II^e partie, nous bornant, pour le moment, à rechercher quelle est la sphère d'application de la loi que nous avons définie.

Dans l'exemple concret qui précède, les unités dont la valeur augmente avec la quantité de la provision n'ont pas d'autre utilité que celle qui résulte pour elles de la satisfaction du besoin exigeant la consommation intégrale de la provision.

Par contre, si nous prenons, non plus la pierre de construction qui n'a pas d'utilité indépendamment des autres unités, mais la provision totale nécessaire à la construction d'une maison — unité dont l'utilité est déterminée par l'intensité du besoin d'habitation — et si nous supposons que nous sommes en possession de plusieurs unités semblables, nous pouvons ranger ces dernières par ordre d'utilités décroissantes. Si, d'ailleurs, le nombre des unités ainsi conçues, est plus grand que celui qui

(1) CORNÉLISSSEN : *Théorie de la Valeur*, p. 55.

est nécessaire à la satisfaction de tous les besoins pouvant être satisfaits par elles, le bien est abondant et son unité est sans valeur.

La différence qui sépare la première hypothèse de la seconde c'est que, dans l'une, l'unité considérée n'a pas d'utilité propre, tandis qu'elle en a une dans l'autre. La loi des variations inverses de la valeur de l'unité et de la quantité de la provision s'appliquera lorsque chacune des unités envisagées aura une utilité propre.

Il est pourtant quelques cas dans lesquels diverses unités ayant chacune une utilité indépendante, les unités nouvelles présentent plus d'importance pour le sujet. Ainsi, un amateur d'art possède tous les travaux d'un maître, sauf un seul. Pour obtenir celui qui lui manque, il consentira peut-être à un sacrifice plus considérable que ceux qu'il a fait précédemment pour l'acquisition des autres unités. Mais, s'il agit de la sorte c'est que les différents tableaux — bien qu'indépendants les uns des autres — et ayant chacun leur utilité propre, forment cependant un tout, dont la possession donne à chaque tableau une valeur supérieure à celle qu'il a par lui-même. Ce que l'amateur désire avoir, c'est la collection complète des œuvres du maître. Si l'acheteur n'obéit pas à un tel mobile, il est certain qu'il attachera d'autant moins d'importance à un nouveau tableau qu'il en possèdera un plus grand nombre d'autres.

Il n'établira pas, comme dans le cas précédent, une relation entre l'utilité d'une unité et celle d'un tout plus grand dont cette unité fait partie.

Nous pouvons conclure que *la loi des variations inverses de la valeur d'une unité et de la quantité de la pro-*

vision dont l'unité fait partie, s'applique dans les cas où chacune des unités composantes a une utilité propre, appréciée indépendamment de celle de la provision, ou d'un certain nombre d'unités semblables.

Cette loi nous permet d'expliquer certains faits, anormaux en apparence, qui ont pendant longtemps embarrassé les économistes.

Quelques décilitres d'eau, quelques grammes de pain n'ont, la plupart du temps, pour l'homme, qu'une faible valeur. Leur utilité est normalement assez faible, comme correspondant à des besoins concrets dont l'intensité l'est également. Si l'on imagine un individu affamé, ou mourant de soif, il attachera une importance considérable à la provision de pain ou d'eau qu'il possède, mais il n'attribuera qu'une valeur minime aux différentes unités qui la composent, si la provision est suffisamment abondante pour que l'existence d'aucune de ces unités ne soit la condition *sine qua non* de la satisfaction d'une partie de ses besoins.

L'homme, au contraire, attribue une grande valeur à quelques décilitres d'eau ou à quelques grammes de pain, si la quantité de ces biens est plus petite que celle dont la consommation est nécessaire à la satisfaction de tous les besoins concrets auxquels ils correspondent. Les exemples abondent. Nous n'en citerons qu'un, celui de la cherté des vivres dans une place assiégée, qui s'explique par l'influence d'une rareté accidentelle.

Nous avons décomposé le concept de valeur en ses éléments premiers : l'utilité, la rareté. Nous pouvons maintenant le définir.

CHAPITRE IV

DÉFINITIONS — CLASSIFICATIONS

SECTION I

Valeur subjective — Valeur objective

La valeur n'est qu'un rapport établi par l'homme entre les biens et ses besoins. Toute estimation des premiers n'est que « le reflet d'une estimation primaire » des seconds.

Ce rapport se diversifie chaque jour davantage, comme les relations de la vie. Il présente des modalités si différentes les unes des autres, que l'on peut se demander, s'il ne correspond pas à des concepts hétérogènes, n'ayant qu'une dépendance plus ou moins étroite, avec l'appréciation que l'homme a des choses qui peuvent satisfaire ses désirs et servir ses intérêts.

Les économistes (1) ont été amenés ainsi à multi-

(1) Les économistes allemands ont quelquefois abusé des distinctions :
RAU, HERMANN, DÜHRING, RÖSLER, ROSCHER, GOLDSCHMITT, FÜRSTER,
SCHEFFLE, entre autres, distinguent la valeur d'usage de la valeur d'é-

plier les distinctions, et à adopter des classifications artificielles, souvent, sans grand intérêt pour la science.

A. — On peut apprécier la valeur d'un bien en se plaçant à deux points de vue différents : d'après l'importance qu'il a pour un sujet particulier ou pour un groupe de personnes numériquement déterminé, ou d'après celle qu'on attache à sa possession à une époque et en un lieu donnés, en raison du pouvoir qui lui est généralement reconnu de satisfaire des besoins, des intérêts et des désirs, et cela, abstraction faite de la situation dans laquelle se trouvent le ou les individus.

Nous nous plaçons au premier point de vue — *subjectif* — quand nous disons : cet ouvrage a pour nous

change, comme l'école anglaise (Value in use et in exchange. AD. SMITH, I, chap. IV).

RAU, ROSCHER et WAGNER, la valeur concrète et la valeur spécifique ou abstraite. Nous reviendrons en détail sur ces classifications, en les comparant à celles de l'école moderne, qui sert de base à nos développements.

KNIES : Tübingen Zeitschr. *Die nationalökonomische Lehre von Wert*, distingue les valeurs de substance, de forme, de lieu, de temps, suivant que la valeur du bien dérive, soit de sa substance (monnaie), soit de sa forme (objet sculpté), soit du lieu où il se trouve (vivres dans une place assiégée), soit du temps (primeurs).

RAU : *Volkswirtschaftslehre*, I, § 60, sépare la valeur d'échange, qui est la « possibilité d'obtenir d'autres personnes une compensation pour la cession d'un bien », et la valeur de circulation, « qui s'applique aux biens mis dans le commerce, et non pour servir à la satisfaction immédiate de nos propres besoins ».

A. WAGNER : *Fondements de l'Econ. pol.*, t. I, liv. II, chap. III, § 141, distingue la valeur d'échange spécifique « en établissant un rapport entre la valeur d'échange et le poids et le volume d'un objet »

BÖHM-BAWERK : Article *Wert* du Handwörterbuch von Conrad (traduit dans la Revue d'Economie politique, 1894), cite encore parmi les classifications proposées, celles de valeur générale, valeur particulière, valeur d'affection ou de préférence; et NEUMANN (Handbuch von Schönberg, article *Wert*, p. 150), valeur de production, valeur de consommation, valeur d'achat, valeur de rapport, valeur de louage, de fermage, valeur nutritive, valeur de chauffage, etc.

de la valeur, ou encore, tel bien a pour telle famille de la valeur, ou enfin, ce porte-plume a pour X plus de valeur que ce crayon.

Au contraire, nous nous plaçons au point de vue *objectif*, quand nous disons : l'or vaut plus que l'argent, une livre sterling qu'un franc, un champ cultivé qu'une lande. Nous comparons alors les valeurs des biens, comme si elles étaient des qualités inhérentes à l'objet. En fait, il n'en est rien ; la valeur reste toujours un rapport entre l'homme et les biens.

Ce que nous considérons comme objectif, c'est « ce qui est commun à plusieurs êtres pensants et pourrait être commun à tous (1) ». La valeur objective d'un bien est une appréciation commune, résultante d'appréciations concrètes, du rapport existant entre ce bien et un ou plusieurs besoins. L'homme intervient donc médiatement dans sa formation et non plus immédiatement, comme dans celle de la valeur subjective.

B. — Comment définir la *valeur subjective* ?

Nous avons vu dans le précédent chapitre qu'un bien a, pour un individu, de la valeur, lorsque de sa possession dépend son bien être, la satisfaction d'un besoin ou d'un intérêt.

Ce rapport de dépendance est l'essence même de la valeur subjective.

La définition devant s'appliquer à tout le défini, et au seul défini, celle de l'utilité ne peut convenir à la valeur, car, si tous les biens qui ont de la valeur ont de

(1) POINCARRÉ : *La valeur de la Science*, p. 9.

l'utilité, (1), tous ceux qui ont de l'utilité n'ont pas de la valeur (2).

Les économistes ont cherché en vain, pendant longtemps (3), une définition mettant en évidence l'essence même de la valeur subjective.

M. Böhm Bawerk, la définit (4) : « L'importance qu'a

(1) Cf., chap. III.

(2) La définition de RAU (*Volks-wirtschaftslehre*, I, § 57) : « La valeur est le degré d'utilité que le jugement humain reconnaît à un bien matériel » et celles données par les auteurs comme J.-B. SAY et, plus récemment, M. COLSON (*Cours d'Econ. pol.*, t. I, p. 45), identifiant la valeur avec l'utilité, doivent donc être rejetées.

(3) Les philosophes économistes du XVIII^e siècle qui, les premiers, ont dégagé le caractère subjectif de la valeur, se servent pour la définir de formules aussi vagues que celle de Turgot : « La valeur est cette bonté relative à nos besoins, par laquelle les dons et les biens de la nature sont regardés comme propres à nos jouissances et à la satisfaction de nos désirs ».

TURGOT (*Valeurs et Monnaies*, Œuv. de Turgot, Guillaumin, 1844, t. I, p. 80).

BÖHM-BAWERK (article *Wert* du *Handwörterbuch* von Conrad, p. 682), retrace la genèse de la définition dont il se sert. THOMAS, dans sa monographie de l'échange, définit la valeur, « l'importance ». SCHÄFFLE (*Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft*, 3^e édit., p. 102) la définit « l'importance, pour les besoins humains », et ROSCHER (*Grundlagen der national Œkonomie*, 10^e édit., Stuttgart, 1873), « l'importance qu'un bien a par son utilité, pour l'homme économique ».

BÖHM-BAWERK ajoute (art. cit.) : « il subsista encore, pendant quelque temps, une certaine confusion dans les idées, en ce qui concerne la nature des circonstances sous l'influence desquelles la simple aptitude des biens à satisfaire nos besoins, leur utilité, s'élève jusqu'à une certaine importance pratique pour ces besoins ».

M. K. Menger, le premier fit, sur ce point une pleine lumière : il montra que l'état de dépendance où se trouve la satisfaction des besoins humains vis-à-vis des biens, est la circonstance causale qui crée la valeur, par opposition à la simple utilité, et, partant de là, il définit la valeur : « l'importance que des biens concrets, ou des quantités de biens, acquièrent, pour nous, parce que nous avons conscience que la satisfaction de nos besoins dépend de la possession de ces biens ».

(4) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, Jahrbücher von Conrad, vol. LII, nouv. Série 13, 1886, p. 4.

Capital, 2^e édit., II, p. 142.

un bien, ou une réunion de biens, pour le bien-être d'un sujet ». Cette définition est suffisante, mais imprécise (1), le mot importance, pouvant être, et ayant été interprété, de façon différente par les auteurs ; les uns y voyant l'expression de la nécessité d'une dépense de coût (2), les autres, simplement l'utilité. Aussi, l'économiste autrichien (3), est-il obligé de compléter sa formule et de dire avec Mangoldt (4) : la valeur subjective est : « l'importance qu'acquiert, pour un individu, un bien ou un ensemble de biens, considérés comme une condition nécessaire d'une utilité dont il faudrait se passer autrement. »

C. — Que peut-on entendre par *valeur objective* ?

Un bien a de l'utilité non seulement pour un individu, mais encore pour tous ceux qui reconnaissent à ce bien, le pouvoir de satisfaire un ou plusieurs de leurs besoins ; cette utilité varie sans doute d'un sujet à l'autre, mais dans des limites d'autant plus restreintes que les différents individus sont placés dans une situation plus voisine les uns des autres. Leurs appréciations de l'utilité du bien se rapprochent toutes, plus ou moins, d'une appréciation d'utilité moyenne, déterminée par

(1) Cf. la définition de LEROY-BEAULIEU (*Traité d'Econ. pol.*, 4^e édit., t. III, p. 16) : « La valeur est l'importance que nous attachons à la possession ou à l'acquisition des biens », et celle de NEUMANN (*Handbuch von Schönberg*, I, III^e partie, p. 159) : « La valeur subjective est l'importance attribuée, par certaines personnes déterminées, à la possession ou à l'acquisition d'une chose, ou au pouvoir de disposition de cette chose ».

(2) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, Jahrbücher von Conrad, vol. LII, p. 11 et suiv.

Capital, II, pp. 142, 143.

(3) BÖHM-BAWERK : *Capital*, II, p. 143.

(4) MANGOLDT : *Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart, 1868, p. 132.

l'intensité normale du besoin en question. Cette *utilité* doit être considérée comme *objective* puisqu'elle ne résulte pas de l'appréciation immédiate d'un individu particulier, ou d'un groupe d'individus déterminé. Il se peut même qu'elle ne coïncide avec aucune des utilités subjectives que le bien présenté pour les individus ou groupe d'individus qui l'apprécient.

Un pareil bien a-t-il nécessairement de la valeur pour tous ceux qui lui attribuent de l'utilité? Nullement. Nous savons qu'un bien concret n'a d'importance que si la quantité possédée par l'individu, est plus petite que celle dont il a besoin : les biens rares seuls ont de la valeur. Mais la rareté est personnelle et subjective (1) ; comme l'utilité, elle varie d'un individu à l'autre. Si l'on peut déterminer approximativement, l'utilité objective d'un bien, on peut de même concevoir sa *rareté* impersonnelle et *objective*, moyenne arithmétique des raretés subjectives de ce bien pour chacun de ses appréciateurs. Cette conception n'est pas plus anormale que « celle des tailles moyennes ou des vies moyennes, dans un pays donné, conception qui a la plus grande utilité dans certains cas (2) ».

La valeur résultant du concours de l'utilité et de la rareté objective d'un bien concret, est impersonnelle et objective elle-même. Elle est impersonnelle, puisqu'elle ne dépend pas immédiatement de l'appréciation d'un individu ou d'un groupe d'individus déterminé. Elle apparaît comme une qualité propre de l'objet lui-même.

(1) Chap. III.

(2) WALRAS : *Elém. d'Econ. pure*, § 101, p. 103.

puisque, des deux termes du rapport nécessaire pour qu'il y ait valeur, le bien, d'une part, l'homme, de l'autre, le dernier n'est qu'un être abstrait création de l'esprit, qui n'existe pas en réalité : elle est donc bien objective.

Quand nous disons : le bien *A* vaut plus que le bien *B*, nous comparons la valeur objective du premier à celle du second, en nous basant sur les données d'expériences antérieures, qui ont permis de déterminer, avec une approximation plus ou moins grande, l'importance qu'attribuent moralement à la possession de chacun de ces biens, les individus qui ont l'occasion de s'en servir.

On peut donner, de la valeur objective ainsi conçue, une définition symétrique de celle de la valeur subjective. C'est *l'importance que pourrait normalement avoir un bien aux yeux des individus qui voient dans sa possession la condition sine qua non de la satisfaction d'un de leurs besoins.*

M. Böhm-Bawerk (1) a une conception différente de la valeur objective : « Quand, dit-il, nous donnons à un bien de la valeur dans le sens objectif, nous nous bornons à l'appréciation du rapport qui existe entre le bien et l'obtention de quelque résultat objectif isolé, et nous négligeons d'appliquer l'effet technique que le bien produit, au bien-être ou au malheur d'un sujet déterminé. Dans ce sens, nous attribuons au bois ou au charbon, par exemple, une plus grande ou plus petite valeur pour

(1) BÖHM-BAWERK : Article *Wert*. Handwörterbuch der Staatswissenschaften von Conrad, t. VII. Cet auteur consacre de longs développements à la même idée dans *Capital und Capitalzins*, II^e partie. livre III. chap. I, Der Wert, § 1, Die beiden Wertbegriffe, p. 135-139.

le chauffage, suivant le pouvoir échauffant plus ou moins fort de l'unité de mesure de ces biens ; aux différents aliments, une valeur objective pour l'alimentation ; aux engrais, une valeur pour la fumure, etc. (1). Au point de vue économique, l'importance, de beaucoup la plus considérable dans ce groupe des appréciations de la valeur, appartient à la valeur objective d'échange des biens, c'est-à-dire à leur pouvoir, reposant sur des rapports positifs donnés, d'acquérir, comme équivalent, par le commerce d'échange, une quantité déterminée d'autres biens.

« La valeur, dans le sens objectif, c'est donc le pouvoir reconnu à un bien d'amener quelque résultat extérieur isolé. »

Cette définition est purement nominale. Elle ne permet pas de dégager l'essence du phénomène, ce qu'il y a de constant dans la valeur objective. Elle est tellement compréhensive, qu'elle s'applique à des faits relevant les uns du domaine de l'Economie politique, les autres des

(1) La plupart de ces valeurs ne sont que les modalités de ce que *Rau* appelle la valeur productive, qui se règle « d'après l'intensité du concours que le moyen de production prête à la production de nouveaux biens, par suite, d'après la quantité de valeur qu'il contribue à produire, déduction faite des dépenses qui peuvent être nécessaires ».

« C'est l'utilité objective des biens et l'état de la technique qui, décidant des observations suivies sur la production des biens, fournissent des données expérimentales qui peuvent servir à mesurer la grandeur de la valeur productive, surtout dans la production des biens matériels de l'agriculture et de l'industrie. » *Rau*, § 58. Par exemple, la force nutritive d'un quintal de foin pour les vaches laitières et pour les bêtes à engrais, — la force d'amendement d'un quintal de fumier, — ce que peut rapporter un hectare de terre labourable ou de forêt, d'un terrain donné, dans des circonstances déterminées, — le produit d'une machine à battre le blé, — la puissance de chauffage des différents combustibles. D'après *Rau*, *WAGNER : Les Fondem. de l'Econ. pol.*, trad. fr., liv. II, § 1, b/, p. 492.

études technologiques. *M. Böhm-Bawerk* le reconnaît (1). On ne distingue même dans ces faits aucun caractère commun, si ce n'est celui de produire « un résultat objectif quelconque », résultat aussi variable que les faits eux-mêmes.

On donne ainsi au mot valeur un autre sens que celui consacré par la pratique scientifique. Cette innovation ne peut que prêter à confusion, car il y a ainsi autant d'espèces de valeurs objectives que de résultats objectifs produits par les biens. On désigne par un même mot des choses n'ayant rien de commun entre elles et sans aucun lien direct, pour la plupart, avec le rapport que nous avons appelé valeur subjective.

On peut objecter que, dans la valeur subjective, nous avons compris une série de rapports hétérogènes, aussi nombreux que ceux dont l'ensemble constitue d'après *M. Böhm-Bawerk*, la valeur objective ; qu'il y a, non pas une valeur subjective, mais autant de valeurs subjectives que de rapports différents établis par les individus entre leur bien-être et la possession des biens les plus divers.

Assurément, on peut distinguer dans la valeur subjective des rapports différents les uns des autres. Mais, sous leur diversité apparente, l'observation attentive révèle toujours une constante, le lien de causalité nécessaire entre la possession d'un bien, d'une part, et la satisfaction d'un des besoins de l'individu, de l'autre ; en sorte que les différents rapports entre la possession des biens et le bien-être de leurs possesseurs ne sont que les espèces du genre : valeur subjective.

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital und Capitalzins*, p. 138.

Nous croyons aussi que, pour qu'un bien ait une valeur objective économique, il faut qu'il soit considéré comme la condition indispensable de la satisfaction d'un besoin objectif quelconque, du groupe, aux contours indéterminés, qui forme l'ensemble des consommateurs de ce bien.

La distinction de ces deux sortes de valeurs s'éclairera par la comparaison avec la classification, la plus généralement admise, en *valeur d'usage* et *valeur d'échange*.

SECTION II

Valeur d'usage, valeur d'échange, valeur de rapport

La plupart des auteurs, après *Ad. Smith*, ont distingué la valeur d'usage et la valeur d'échange (1). Ils n'ont pas précisé ces deux concepts et indiqué les différences qui les séparent. Ceux qui les ont définis sont loin de

(1) Cette classification en valeur d'usage et valeur d'échange paraît avoir été faite, pour la première fois, par ARISTOTE (*Politique*, livre I, chap. 9). Elle fut reprise par les *Physiocrates*, QUESNAY, DUPONT DE NEMOURS ; *Physiocratie*, p. 118 (valeur usuelle, valeur vénale). Elle a été introduite définitivement dans la science économique par *Ad. Smith* : « Des choses, dit-il, qui ont la plus grande valeur d'usage, n'ont souvent que peu ou point de valeur d'échange ; et, d'autre part, celles qui ont la plus grande valeur en échange n'ont souvent que peu ou point de valeur en usage. »

A. SMITH, *La Richesse des nations*, liv. I, chap. IV.

s'entendre. *M. Neumann* (1) observe que *Rau*, *Roscher*, *Goldschmidt*, *Heyer*, *Fürster*, sont en désaccord.

On relève également des divergences profondes chez les auteurs français.

Ces contradictions s'expliquent en partie par les différents sens donnés au mot *usage*. D'après l'étymologie, faire usage d'une chose, c'est se servir de cette chose. *Lato sensu*, la valeur d'usage d'un bien est l'importance attachée à ce bien pour les services qu'il peut rendre.

Or, on peut se servir d'un bien de différentes manières, par exemple en obtenant par son moyen la possession d'un autre bien. Si la valeur d'échange est « la possibilité d'obtenir d'autres personnes une compensation pour la cession d'un bien » (2), elle n'est qu'une forme de la valeur d'usage définie étymologiquement. Il n'y a pas opposition entre elles (3) ; l'une est simplement une catégorie de l'autre.

Même indétermination pour le mot échange. Le prend-on dans son acception juridique stricte (4) ? Quel est alors le genre de valeur qu'a pour le donateur l'objet donné ? C'est une valeur d'usage *lato sensu*, ce n'est pas

(1) NEUMANN : *Handbuch von Schönberg*, art. *Wert*, t. I, p. 151, note.

(2) RAU : *Op. cit.*, I, § 56.

(3) Cf. NEUMANN : *Handbuch von Schönberg*, t. I, p. 152.

E. PETIT : *Critique des théories de la Valeur*, p. 12, reproduisant l'argumentation de *M. Neumann*, estime qu'« on abuse des mots, en prétendant qu'échanger une chose, c'est s'en servir... ; l'échange implique, en effet, une renonciation réciproque des co-échangistes à faire *personnellement* usage des choses qu'ils se cèdent ». Cette critique nous paraît inexacte si l'on donne au mot usage, dans l'expression valeur d'usage, son sens étymologique. Chacun des co-échangistes se sert de la chose qu'il possède pour obtenir en échange les biens dont il a besoin.

(4) Art. 1702 C. civ. L'échange est un contrat par lequel les parties se donnent respectivement une chose pour une autre.

une valeur d'échange. Il en est ainsi pour la valeur d'un bien loué, d'un bien prêté. On doit, en bonne logique, comme le remarque *M. Neumann* (1); distinguer les valeurs de donation, de louage, de prêt et, d'une façon plus générale, les valeurs correspondant aux différents contrats passés par un individu, valeurs qui ne sont que des modalités du genre général, valeur d'usage.

Donne-t-on au mot *échange*, un sens plus compréhensif, qui lui permette d'embrasser « tous les cas particuliers d'une transmission de valeur d'usage à autrui (2) ». Le concept, valeur d'échange, s'applique alors à des appréciations différentes de l'importance des biens, il perd de sa précision. Ces appréciations ont un caractère commun; elles sont basées, non sur l'utilité immédiate des biens, mais sur les avantages que ces biens peuvent indirectement procurer à leur possesseur, par conséquent, sur leur utilité médiate.

On peut donc distinguer dans la valeur d'usage, *lato sensu*, celle dans laquelle un individu ou un groupe d'individus, apprécient la valeur d'un bien en tenant compte de son utilité immédiate, et celle sans laquelle ils ne voient dans sa possession que le moyen d'acquérir d'autres biens. La première est la valeur d'usage immédiate, la seconde, la valeur d'usage médiate.

Si l'on entend par *valeur d'usage, stricto sensu*, la seule valeur d'usage immédiate, on peut dire, avec *M. Wagner*, qu'elle est : « la valeur d'un bien, considéré comme devant servir à satisfaire un besoin, apprécié

(1) NEUMANN : *Handbuch de Schönberg*, t. I, p. 154.

(2) EUGÈNE PETIT : *Op. cit.*, p. 13.

pour son utilité particulière, et parce que de tels biens sont nécessaires, pour des raisons tenant aux besoins généraux de l'humanité et, à l'occasion, aux besoins et à la situation particulière de l'individu et à l'impression de besoin qui en résulte (1) ». Valeur d'usage est alors synonyme de *valeur de consommation*. C'est dans ce sens que nous l'emploierons désormais.

La valeur d'échange, ou *valeur de circulation*, étant définie, l'importance attribuée à un bien à cause de la possibilité qu'il offre à son possesseur d'acquérir, par compensation, des biens, appartenant à d'autres personnes, est une forme de la valeur d'usage médiate (2). Ce n'est pas la seule.

Il y a, en effet, des biens qui n'ont par eux-mêmes aucune utilité propre, ou dont l'utilité immédiate n'est pas prise en considération dans l'appréciation de leur importance. Ce sont les *biens producteurs*. Ils ont néanmoins de la valeur pour celui qui les possède, s'ils sont la condition de l'existence de biens, en ayant eux-mêmes.

(1) WAGNER : Op. cit., trad. franç., liv. II, chap. III, § 137, p. 490.

Cette définition est bien plus précise que celle de *M. Leroy-Beaulieu* : « La valeur d'usage, dit celui-ci, est l'importance qu'une personne attache à la possession d'un objet déterminé. » LEROY-BEAULIEU : Op. cit., t. III, p. 24. Cette définition s'applique aussi bien à la valeur d'usage, *stricto sensu*, qu'à la valeur d'échange, car on peut attacher de l'importance à la valeur d'un objet, soit parce que cet objet est utile lui-même, soit parce qu'il permet d'obtenir, par son moyen, d'autres biens utiles.

(2) « La valeur d'échange peut encore se concevoir comme une valeur d'usage médiate (différée). Un bien a, d'après sa valeur d'échange, une valeur d'usage pour tous les emplois auxquels sont propres les biens contre lesquels il s'échange. »

WAGNER : Op. cit., trad. franç., livre II, chap. III, § 140, pp. 449, 500.

« La valeur d'échange se laisse concevoir comme valeur d'usage médiate » (*Hermann*).

Echangés, avant leur transformation en produits, contre d'autres biens, ils auront une valeur d'échange. Aucune difficulté, en l'espèce.

Mais si, préalablement à l'échange, ils doivent être employés par leurs possesseurs à la production de biens ayant une valeur d'usage ou d'échange, quel sera le caractère de leur valeur propre?

Si le produit a une valeur d'usage, les biens producteurs nécessaires à sa confection ne sauraient en avoir une : n'ayant pas, par eux-mêmes, d'utilité immédiate, leur importance est appréciée d'après celle d'autres biens, comme dans la valeur d'échange. Il n'y a pas non plus valeur d'échange, puisqu'il faut pour cela la présence d'au moins deux parties ayant chacune des biens différents.

Si le produit a une valeur d'échange, il est évident que les biens producteurs n'ont pas, pour leur possesseur, une valeur d'usage; ils n'ont pas davantage une valeur d'échange : le détenteur de biens producteurs, dans cette hypothèse, n'en apprécie pas l'importance d'après celle d'autres biens cédés par des tiers, puisque ce qui est échangé ce sont les produits et non les biens producteurs.

Ainsi, dès qu'on précise le sens des deux concepts, valeur d'usage, valeur d'échange, on reconnaît qu'ils ne correspondent pas à toute une série de valeurs dont l'étude scientifique est très importante.

Nous appliquerons à ces valeurs une dénomination spéciale : celle de *valeur de rapport*, de production, ou valeur des biens de coût (1).

(1) NEUMANN : *Handbuch von Schönberg*, t. I, pp. 162 et suiv.

BÖHM-BAWERK : Article *Wert* du *Handwörterbuch* von Conrad, p. 683.

La valeur de rapport est l'importance qu'acquiert un bien considéré comme cause sine qua non de la production de biens ayant eux-mêmes de la valeur.

La classification d'Adam Smith peut (1) être conservée en la complétant : bipartite, elle devient tripartite.

SECTION III

Des rapports existant entre les valeurs subjective et objective, d'une part, les valeurs d'usage, d'échange et de rapport, d'autre part.

La classification de la valeur, d'après son caractère objectif ou subjectif — classification adoptée par MM. Neumann et Böhm Bawerk — diffère-t-elle de l'ancienne division de l'école classique ? On a soutenu la négative en assimilant la valeur subjective à la valeur d'usage, la valeur objective à la valeur d'échange.

A. — Il est certain que la valeur d'usage peut être subjective, mais y a-t-il une *valeur d'usage objective* répondant à une réalité pratique ?

D'après M. Neumann, la valeur d'usage objective n'est qu'une pure abstraction ne correspondant à aucune quantité concrète, abstraction dangereuse ayant jeté la confusion dans la science.

(1) NEUMANN : *Handbuch von Schönberg*, p. 154, remarque que l'expression valeur d'usage s'applique mal aux actions, plus mal encore aux omissions. L'observation, pour exacte qu'elle soit, n'est pas suffisante pour faire rejeter, comme le voudrait l'auteur, l'ancienne classification.

Au contraire, *Knies, Rau, Rodhbertus, M. Wagner* (1) attachent au concept de valeur d'usage sociale, ou spécifique, ou abstraite, ou *in genere*, — qui n'est autre que la valeur d'usage objective — un rôle capital.

Peut-on la concevoir ?

Nous avons déjà observé (2) qu'un bien concret est le terme constant de toute la série de rapports de causalité nécessaire, établis, par les différents individus qui en reconnaissent l'utilité, entre sa possession et le bien être qui résulte pour eux de sa consommation. Ces rapports varient plus ou moins entre eux, et oscillent autour d'un rapport moyen, résultant à la fois de l'utilité et de la rareté objectives du bien. Ce rapport moyen n'est autre que la valeur d'usage objective.

On arrive, par des voies différentes (3), aux mêmes

(1) « Les diverses espèces de biens, en satisfaisant diverses espèces de besoins, satisfont en même temps les uns avec les autres la totalité du cercle des besoins humains. C'est pour cela justement que les diverses espèces de biens représentent une valeur d'usage *in genere*. »

KNIES : *Das Geld*, 2^e édit., p. 160.

« La valeur d'usage sociale est celle qu'a un organisme social composé de plusieurs organismes particuliers. »

« La valeur d'échange n'est que le manteau, l'appendice historique de la valeur d'usage sociale d'une certaine époque historique, »

RODHBERTUS : *Tübingen Zeitschr.*, 1898, p. 23.

RAU : *Op. cit.*, I, § 62.

WAGNER : *Op. cit.*, trad. franç., liv. II, chap. III, § 139, p. 496-498.

(2) Cf. *Supra*, pp. 110, 111.

(3) « On arrive à la valeur spécifique ou abstraite par un simple jugement qui, sans nécessairement exciter la volonté de posséder un bien, en estime l'importance pour la satisfaction des besoins de l'homme en général (d'un peuple, de grands groupements estimés d'après des *personnalités moyennes*). La valeur spécifique est donc la valeur d'usage des différentes sortes de biens appliqués à la satisfaction des besoins humains en général, estimée d'après l'expérience et d'après les besoins totaux d'un groupe de population et les manières de les satisfaire. »

WAGNER : *Op. cit.*, trad. franç., liv. II, chap. III, § 139-2, p. 496.

conséquences. Si l'on ne considère plus l'individu, d'une part, et la quantité de bien servant à sa consommation de l'autre, mais la société toute entière, ou plus exactement, l'ensemble des consommateurs d'un même bien, et la quantité totale de ce bien, et si l'on établit entre ces deux termes un rapport semblable à celui qui, pour l'individu, représente la valeur subjective d'usage, on détermine ainsi quelle est, pour la société, la valeur du bien. Pour avoir la valeur objective d'usage de l'unité du bien, on n'a qu'à diviser le résultat obtenu par le nombre d'unités ; on arrive par ce moyen, à des résultats identiques à ceux donnés par le premier procédé.

Ces résultats ne peuvent être précis. Il est difficile, en effet, de savoir quelle est exactement la quantité de biens produite, surtout quand le marché est alimenté par un nombre considérable de producteurs, et plus difficile encore de mesurer l'intensité totale des besoins dont la satisfaction dépend de cette quantité de biens.

Toutefois, quand on dispose de résultats basés sur des expériences répétées, faites pour déterminer la quantité de biens jetée sur le marché, et l'importance du genre de besoin qui peut être satisfait par elle, on arrive avec assez d'approximation, à déterminer la valeur objective d'usage de l'unité du bien.

Cette valeur ne se confond-elle pas avec l'utilité objective ? *M. Böhm-Bawerk* (1) prétend qu'il y a identité entre elles. Cependant l'utilité objective d'un bien

(1) « La valeur abstraite de *Rau* est absolument identique à la simple utilité des espèces de biens, et il serait beaucoup plus exact de ne pas lui donner le nom de valeur. »

BÖHM-BAWERK : Art. *Wert*. Handwörterbuch von Conrad.

demeure constante, tant que le besoin auquel est affecté ce bien ne varie pas d'intensité, tandis que sa valeur objective d'usage varie ; *Knies* (1), après *Hildebrand* (2) l'a montré : « la société, dit-il, a un besoin total et général de blé. Celui-ci doit être satisfait par la quantité totale qui est disponible. Si donc, par exemple, cette quantité totale avait diminué en face du besoin total, resté invariable, la valeur d'usage sociale du simple quintal de blé croîtrait. La valeur d'un quintal de blé égale $\frac{b}{1.000.000}$, ou $\frac{b}{2.000.000}$, selon que la quantité totale disponible s'élève à 1 million ou à 2 millions de quintaux et ainsi de suite ».

Plus grande sera la provision totale d'un bien, plus petite sera, normalement, l'utilité objective de l'unité de ce bien affectée au dernier des besoins pouvant être satisfaits par lui, plus petite sera également la valeur d'usage objective de l'unité du bien. Mais, tandis qu'il y a autant d'utilités objectives que de besoins différents satisfaits par le bien, il n'y a, à un moment donné, qu'une valeur objective d'usage de ce bien. Il est possible que cette dernière soit égale à une utilité objective, mais elle ne saurait être égale à toutes, quand il y a pluralité d'utilités. De même qu'il faut distinguer la valeur subjective de l'utilité, de même on ne doit pas confondre valeur d'usage objective, et utilité objective.

Tout bien utile et rare a une valeur objective d'usage. Mais nous ne croyons pas que cette valeur joue un rôle, dans la formation des phénomènes économiques con-

(1) KNIES : *Das Geld*, pp. 161-162.

(2) HILDEBRAND : *Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, p. 316.

crets (1). Elle n'aboutit qu'à la détermination d'une valeur normale et abstraite de l'unité d'un bien. Ce n'est pas à cette valeur que se rapportent les producteurs quand ils calculent la quantité de bien qu'ils doivent jeter sur le marché, mais à une valeur bien plus précise, déterminée par les prix, à la valeur objective d'échange. Or, nous montrerons, dans la III^e partie, chap. I, que le prix est une résultante d'appréciations subjectives des vendeurs et des acheteurs, résultante qui n'est pas égale à la moyenne arithmétique de ces appréciations, et qui, par conséquent, diffère de la valeur normale des biens.

Il en est de même, et pour les mêmes raisons, de la *valeur de rapport*.

Ainsi donc, si l'on se borne à étudier les *phénomènes réels*, en dégageant leurs causes effectives, il faut faire abstraction des valeurs objectives d'usage et de rapport.

B. — Y a-t-il une *valeur d'échange subjective* ?

La définition que nous avons donnée de la valeur d'échange montre bien son caractère subjectif.

Mais la valeur d'échange subjective, conçue comme

(1) *M. O. Gerlach*, appréciant la théorie de *Knies*, arrive aux mêmes conclusions que nous. « Celui, dit-il, qui voit dans la mesure de cette valeur la condition de l'échange, doit démontrer qu'il en est ainsi pratiquement. Je pose cette question : quelqu'un qui veut échanger du café et du sucre, s'est-il jamais demandé quel est le rapport existant entre la production totale de café et de sucre, et les besoins des hommes satisfaits par cette production ? »

Il conclut, avec *M. K. Menger*, que la « *valeur naturelle* » de *M. Wieser* — qui, en définitive, n'est autre que la valeur d'usage sociale des biens — « n'est pas de nature réelle, et ne peut être observée nulle part ».

O. GERLACH : *Ueber die Bedigungen wirtschaftlicher Thätigkeit*, Staatswissenschaftliche Studien, III, Band 5, Heft, p. 50-53.

K. Menger : *Grundsätze*, p. 106,

l'importance attribuée à un bien par son possesseur, à cause de la possibilité qu'il lui offre d'acquérir, par compensation, des biens appartenant à autrui, diffère-t-elle de la valeur d'usage subjective et de la valeur d'échange objective ?

L'école moderne a multiplié les exemples pour montrer que la valeur d'usage subjective ne coïncide pas avec la valeur d'échange subjective. L'une, dépend de l'importance que présente un bien pour celui qui l'emploie à la satisfaction de ses propres besoins, l'autre, de la valeur subjective d'usage de biens que ne possède pas, mais que peut obtenir par compensation, celui qui apprécie la valeur d'échange subjective de l'un de ses biens. Or, la valeur subjective d'usage du bien possédé diffère, le plus souvent, de la valeur subjective d'usage du bien que l'on veut acquérir en échange. Elles ne seront égales que si les intensités des besoins dont la satisfaction dépend de la consommation de l'un et de l'autre de ces biens sont égales elles-mêmes. Ce n'est qu'accidentel. La valeur subjective d'échange d'un bien est donc généralement différente de sa valeur d'usage.

Un individu possède un livre dont il a besoin ; ce livre a pour lui une valeur subjective d'usage ; il a également une valeur subjective d'échange, car, s'il le porte chez le bouquiniste, il en retirera une somme d'argent qui lui permettra d'acheter d'autres ouvrages, dont la valeur d'usage subjective déterminera la valeur subjective d'échange du livre possédé. Quand l'individu aura lu son ouvrage, si, pour d'autres motifs il ne désire pas le conserver, la valeur d'usage aura disparu, il l'appréciera alors d'après sa valeur d'échange. Un bien peut

être apprécié, par un même individu, tantôt d'après sa valeur d'usage, tantôt d'après sa valeur d'échange. Nous reviendrons sur ce point, pour examiner, dans quel cas l'une de ces deux valeurs prime l'autre (1).

La valeur d'échange subjective d'un bien diffère également de sa valeur d'échange objective. Cette dernière considérée comme « la puissance d'échange (2) » attribuée à une chose indépendamment des appréciations de tel ou tel individu, est un fait que l'on constate quand on dit : 10 unités du bien *A*, valent, sur le marché, 2 unités du bien *B*. Cette « puissance d'échange » de *A* et de *B* est alors considérée comme propriété des biens eux-mêmes ; qu'elle soit le résultat de rapports subjectifs, peu importe, ces appréciations disparaissent ; le résultat seul subsiste et est seul envisagé.

Les valeurs subjective et objective d'un même bien varient parfois en sens inverse. Pour le prouver, *M. Böhm-Bawerk* (3) se sert de l'exemple suivant : un individu *a*, pour toute fortune, dix roubles qui, d'après leur cote, ont une valeur objective d'échange égale à celle de quinze francs. Sans aucun doute, ces dix roubles ont pour lui la plus haute valeur subjective ; il ne peut s'agir ici de leur valeur d'usage, mais bien de leur valeur d'échange. Dans cette situation, il reçoit un héritage considérable, sur lequel il ne comptait pas, et, au même moment, la valeur objective des dix roubles, par suite d'une hausse des valeurs russes, devient égale à celle de vingt francs. L'individu en

(1) Cf. II^e partie, chap. III.

(2) NEUMANN : *Handbuch von Schönberg*. Article *Wert*

(3) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 178.

possession de cette fortune inattendue n'attribue plus à la possession des dix roubles la même importance que quand ils constituaient tout son avoir ; il sait que, s'il les emploie à l'acquisition de biens peu utiles, ou même s'il les perd, il peut toujours les remplacer, et satisfaire ses besoins les plus urgents.

Dans cet exemple, au moment où la valeur objective du rouble croît, sa valeur subjective diminue.

On doit donc distinguer dans chaque échange, la valeur objective d'échange et la valeur subjective d'échange.

X et Y échangent deux biens, *A* et *B*, l'un pour l'autre. Si nous considérons la puissance d'échange de *A* et de *B* indépendamment des appréciations de X et de Y, nous dirons que *A* a, par rapport à *B*, la même valeur objective d'échange que *B*, par rapport à *A*. Au contraire, si nous nous plaçons au point de vue subjectif, nous constatons que, pour X, la valeur subjective d'usage de *B*, détermine la valeur subjective d'échange de *A*, et que pour Y, la valeur subjective d'usage de *A* détermine la valeur subjective d'échange de *B*. Pour que *A* et *B* aient une même valeur subjective d'échange, il faut que la valeur subjective d'usage de *B* pour X soit égale à celle de *A* pour Y. Cette condition se réalisera peut-être, mais non pas nécessairement. Pour qu'il y ait échange, il suffit en effet que la valeur subjective d'usage de *A* pour X soit plus petite que celle de *B* pour X, et que la valeur subjective d'usage de *B* pour Y, soit plus petite que celle de *A* pour Y. Sauf rencontre accidentelle, dans un échange quelconque, les valeurs subjectives d'échange des deux biens sont inégales, alors que leurs valeurs objectives sont toujours égales.

Prenons un exemple moins abstrait : une marchandise vaut 5 francs.

Dire qu'une marchandise vaut 5 francs, c'est admettre que la valeur objective d'échange de cette marchandise est égale à la valeur objective d'échange de 5 francs. Pour le vendeur, la valeur subjective d'échange de la marchandise est égale à la valeur subjective qu'ont pour lui les 5 francs ; cette dernière valeur est plus ou moins grande suivant qu'il est plus ou moins riche ; elle varie donc d'un vendeur à l'autre. Pour l'acheteur la valeur subjective d'échange des 5 francs est égale à la valeur d'usage subjective de la marchandise ; cette dernière valeur dépend du nombre d'exemplaires déjà possédés par l'acheteur et de l'intensité du besoin dont la satisfaction est liée à la possession d'une unité nouvelle, nombre d'exemplaires et intensité qui varient d'un acheteur à l'autre. Si donc nous supposons un acheteur et dix vendeurs à prix fixe, de fortune différente, si la valeur subjective d'usage de la marchandise pour l'acheteur est égale à la valeur subjective des 5 francs pour un vendeur, elle diffère nécessairement de celles des 5 francs pour les autres. De même, si nous plaçons en présence un vendeur et dix acheteurs de la même marchandise, il est certain que la valeur subjective d'échange pour le vendeur ne peut être égale aux dix valeurs subjectives d'usage différentes que présente, pour les acheteurs, la marchandise.

Concluons donc que l'égalité des valeurs subjectives d'échange de deux marchandises n'est pas nécessaire pour qu'il y ait échange ; au contraire, s'il y a échange, les valeurs objectives d'échange sont égales.

Les économistes classiques ont négligé l'étude de la valeur subjective d'échange, et n'ont eu en vue que la valeur objective d'échange. L'étude de la première est, cependant des plus importantes, car tout échange réel met en présence deux personnes déterminées, tenant compte non seulement de la valeur objective des marchandises échangées, mais encore et surtout des valeurs subjectives qu'elles présentent pour chacune d'elles.

La classification de la valeur d'échange en valeurs d'échange subjective et objective n'est pas admise par tous les auteurs. Elle est critiquée par *M. Leroy-Beaulieu*. Pour lui, la valeur d'échange n'est « *pas absolument* subjective et personnelle, car, dit-il (1), il faut le concours de deux volontés au moins; par conséquent, il faut compter avec autrui. Ici apparaît l'élément objectif de la valeur, c'est la difficulté d'acquisition, qui, se combinant avec le désir d'acquérir, crée la valeur d'échange ».

Cette théorie est contradictoire. De deux choses l'une, ou la valeur d'échange est subjective, ou elle est objective, mais elle ne peut être à la fois, dans un même cas, l'un et l'autre, le domaine subjectif s'opposant au domaine objectif. Si elle dépend d'appréciations d'individus déterminés elle est subjective, si elle est considérée comme propriété inhérente à l'objet elle est objective.

Au fond, cette thèse est insoutenable. Qu'est-ce au juste que cette « difficulté d'acquisition » qui serait l'élément

(1) LEROY-BEAULIEU : *Traité d'Econ. polit.*, t. III, p. 44.

objectif de toute valeur d'échange ? C'est, dit-on « l'effort » (1), ou « le sacrifice », exigé pour l'acquisition du bien. Mais cet effort, ce sacrifice sont essentiellement subjectifs, quand ils sont accomplis par un individu déterminé. On apprécie la valeur d'échange subjective du bien que l'on possède et non du bien que l'on veut acquérir en échange. Nous disons : le bien *A* a pour son possesseur *X* une valeur subjective d'échange égale à la valeur d'usage qu'a pour lui le bien *B*, possédé par *Y*. Sans doute, pour obtenir *B*, *X* doit faire un sacrifice : perdre *A*, c'est-à-dire un bien qui, indépendamment de sa valeur d'échange, avait pour lui une certaine valeur (2) d'usage qui disparaît. Mais cette valeur est d'après *M. Leroy-Beaulieu* essentiellement subjective.

Quand on définit la valeur d'échange, « la faculté qu'a un objet de s'échanger contre un autre objet, ou contre toute une série d'autres objets », c'est de la valeur objective d'échange que l'on parle. L'exemple donné pour illustrer cette définition en est une preuve certaine : « Deux hectolitres de blé valent, par exemple, un mouton gras, si l'on échange les premiers contre le second ». Cela est vrai, si l'on a en vue la valeur objective d'échange, mais cela est inexact en tant que formule à portée générale, si l'on veut parler de la valeur subjective d'échange.

Nous croyons donc que la théorie de *M. Leroy-Beaulieu* n'est pas fondée, et qu'il faut distinguer nette-

(1) LEROY-BEAULIEU : Op. cit., t. III, p. 45.

(2) Il se peut que le bien *A* n'ait, pour son possesseur, aucune valeur d'usage. Il y a alors, généralement, pour lui, une valeur de production ou de coût qui est subjective.

ment la valeur subjective d'échange de la valeur objective d'échange.

C. — Nous pouvons conclure que la classification en valeurs objective et subjective ne coïncide pas avec celle de l'école classique.

On peut, nous l'avons vu, éliminer les valeurs objectives d'usage et de rapport, mais on ne doit pas faire abstraction de la valeur subjective d'échange.

L'étude de la valeur se ramène à celle de la valeur subjective, dans son sens large, c'est-à-dire de la valeur subjective d'usage, de rapport, d'échange, et à celle de la valeur objective d'échange.

SECTION IV

Des rapports de la valeur objective d'échange et du prix

La valeur objective d'échange ne doit pas être confondue (1) avec le *prix*. Ces deux concepts ne sont nullement identiques : le premier, est la faculté qu'a un bien

(1) Les *Physiocrates* avaient vu que les deux concepts de prix et de valeur d'échange ne coïncidaient pas. « Il faut distinguer la valeur propre des productions, qui est le rapport d'échange qu'elles ont entre elles, d'avec leur prix, qui ne présente que le rapport des productions avec l'argent. »

LE TROSNE : *De l'intérêt social*, dans « Les Physiocrates », éd. Daire, II^e partie, p. 889.

Le concept de prix, ainsi entendu, est trop étroit. Le prix en argent n'est en effet qu'une forme du prix. Comme le remarque M. Wagner, ce concept « doit être assez général pour comprendre tout équivalent d'échange, argent ou autre. »

WAGNER : *Fondements*, livre II, chap. III, § 141, trad. franç., p. 603.

de pouvoir être échangé contre une certaine quantité d'autres biens. Le second, est cette quantité elle-même⁽¹⁾. Pour nous servir de la formule de M. Zuckerkandl, l'un est « l'idée », l'autre « son expression ». L'expression éveille l'idée ; connaître l'une, c'est connaître l'autre. En effet, quand les quantités respectives de deux biens s'échangent entre elles, leurs valeurs objectives d'échange sont égales. Nous saurons comment se forme cette égalité, si nous déterminons comment s'équilibrent les deux quantités qui lui servent de termes. C'est ainsi que l'étude de la valeur objective d'échange se ramène à la recherche des lois de formation des prix.

Dans le système de la valeur que nous présentons, nous allons rechercher tout d'abord, qu'elle est la *grandeur de la valeur subjective*, en nous plaçant dans des hypothèses variées, puis, comment se forme le *prix* sur le marché, et conséquemment, la valeur objective d'échange des biens.

Les solutions que nous adoptons sont controversées, à l'heure actuelle, par les partisans mêmes de la théorie de l'école moderne ; ils sont en désaccord sur plusieurs points. Il importe d'indiquer ces divergences. Nous le ferons en exposant brièvement les systèmes de M. Scharling, de M. Dietzel, de M. Marshall.

(1) « Le prix est la quantité de biens reçue, d'autres personnes, en compensation de la cession de ce bien. » Rau et Hermann.

« La valeur d'échange est, relativement au prix, ce que la simple possibilité d'être échangé est relativement à un échange effectif. Le prix d'un bien est la quantité d'autres biens contre lesquelles il est effectivement échangé. »

WAGNER : *Fondements*, livre I, chap. II, § 141, trad. fr., p. 502.

ZUCKERKANDL : Art. *Preis*, Handwörterbuch von Conrad, t V, p. 252-2.

BÖHM-BAWERK : *Capital*, II. p. 139.

DEUXIÈME PARTIE

DE LA MESURE DE LA VALEUR



CHAPITRE I

DES PRINCIPALES SOLUTIONS DONNÉES PAR L'ÉCOLE MODERNE AU PROBLÈME DE LA MESURE DE LA VALEUR

Il nous a paru intéressant de faire connaître les solutions divergentes données au problème de la valeur par les économistes de l'école moderne. Ils admettent tous, qu'elle naît de la combinaison des deux facteurs : utilité et rareté. Il n'y a pas de contestation sur le fondement même du concept. Par contre il n'en est pas de même sur la question plus importante de la grandeur de la valeur. Des divergences profondes se manifestent au sein de l'école.

Les uns pensent que la mesure de la valeur doit être recherchée dans la grandeur de l'utilité subjective des biens. Les autres, s'appuyant sur de multiples observations, qu'elle est donnée par l'importance du sacrifice qu'exige l'acquisition des biens, autrement dit, par

leur coût; d'autres, enfin, distinguent suivant les hypothèses, donnent des solutions éclectiques, en combinant dans des proportions différentes, l'utilité et le coût.

A ce point de vue, on peut répartir les théoriciens de l'école moderne en cinq groupes (1) : Le premier, avec *M. Scharling*, admet que la grandeur de la valeur est, dans tous les cas, déterminée par la difficulté d'acquisition; le second, avec *M. Dietzel*, reprend la distinction classique des biens reproductibles à volonté et de ceux qui ne le sont pas; la valeur des uns est donnée par leur coût, celle des autres par leur utilité. Le troisième, avec *MM. Marshall* et *Edgeworth*, combine le coût, dans tous les cas où il exerce son influence, avec l'utilité, pour fixer la valeur. Le quatrième, avec *Jevons*, résout le problème en se servant uniquement de l'utilité. Le cinquième, enfin, avec *MM. Böhm-Bawerk* et *Zukerkandl*, attribue au coût une influence déterminante sur la valeur, mais dans des hypothèses différentes de celles admises par *MM. Dietzel* et *Marshall*.

Nous n'exposerons, ici, ni la théorie de *Jevons*, connue en France, grâce à l'analyse exacte qu'en a faite *M. Gide* dans le *Journal des Economistes* (2), ni celle de *M. Böhm-Bawerk*, qui sera longuement développée dans les chapitres suivants. Nous nous bornerons donc à résumer les théories de *MM. Scharling*, *Dietzel* et *Marshall*.

(1) BÖHM-BAWERK : Article *Wert* du Handwörterbuch von Conrad.

(2) CH. GIDE : *La Théorie de l'Economie politique de M. Stanley Jevons*, *Journal des Economistes*, t. IV, 1881, p. 179-191.

I

Théorie de M. Scharling (1)

La valeur d'usage d'un bien est le produit d'une estimation individuelle. Comme telle, elle est subjective, variable, et dépend de multiples circonstances. Deux surtout influent sur la détermination de sa grandeur : l'utilité, et la difficulté que l'on aurait à surmonter, si l'on ne possédait pas le bien dont on apprécie la valeur. Parfois, le premier de ces deux éléments domine l'autre ; mais, s'il y a lieu d'être privé du bien, c'est le second qui prévaut.

Alors, le bien a, pour l'individu qui le possède, une valeur d'usage égale aux efforts que lui épargne sa possession, efforts qui, dans une civilisation avancée, sont représentés par la difficulté d'obtenir le bien par voie d'échange.

« L'évaluation du possesseur d'un objet est donc opposée à celle de celui qui ne le possède pas — mais qui désire le posséder — en d'autres termes, la valeur d'usage actuelle est opposée à cette valeur d'usage idéale qui est celle que l'objet aurait pour un possesseur éventuel. Au point où ces deux évaluations se croisent, pour ainsi dire, c'est là que nous rencontrons la valeur d'échange. Cette dernière exprime donc le rapport qui préside à

(1) G. SCHARLING : *Wertheorien und Werthgesetz*, Jahrbücher von Conrad, vol. L, n. s. 1888, p. 417 et suiv, 513 et suiv.

Cf. SHWIEDLAND : *Revue d'Econ, polit.*, II, pp. 638-647.

l'échange des objets, et il importe de trouver ce qui détermine ce rapport ».

Tous les théoriciens reconnaissent que les variations de valeur sont la conséquence des changements de relation, qui se produisent sans cesse entre l'offre et la demande. Ils se bornent à indiquer la direction de ces variations, sans en expliquer la cause, ni la relation exacte, qui les unit avec celles de l'offre et de la demande, ni ce qui détermine enfin la valeur. Il est évident, en effet, que les quantités des objets offerts ou demandés dépendent du dédommagement éventuel dont il s'agit. On est dans un cercle vicieux : l'offre et la demande règlent la valeur, mais celle-ci règle à son tour l'offre et la demande. La cause déterminante qui fixe la valeur d'un bien, à un moment donné, reste à trouver.

Les théories de *Smith, Ricardo, Mill* ne répondent pas à la question. Elles sont souvent démenties par les faits ; elles sont incomplètes. D'une part, la valeur d'échange, ou le prix des marchandises, est rarement égale à la somme des prix de revient ; de l'autre, ces théories ne permettent pas de comprendre les fluctuations permanentes de la valeur d'un produit dont les frais de production restent fixes ; elles n'expliquent pas la loi empirique de l'offre et de la demande.

Macleod et *Jevons*, qui se sont émancipés de la doctrine classique, ont édifié une théorie qui, indirectement, retombe dans la « relation de l'offre et de la demande », sans aborder la question de savoir quelle est la cause qui détermine l'intensité de l'une et de l'autre, et qui amène leur égalité en un point où l'échange est possible.

Après avoir critiqué les théories de *Carey*, de *J.-B. Say*, *Garnier*, *Rau*, *Roscher*, *Lindmurn*, *Knies*, *M. Scharling* se rallie à celle de *MM. K. Menger* et *Böhm-Bawerk*. Ces auteurs ont fixé les limites entre lesquelles s'évalue la valeur, mais il manque encore la clef de voûte de l'édifice, c'est-à-dire la détermination du point exact où la valeur sera effectivement fixée.

C'est la théorie de *Bastiat*, qui, bien qu'imparfaite, indique la voie à suivre pour arriver au but. L'idée principale, dominant cette théorie, place le principe de la valeur, dans un service rendu à autrui. « Pour rendre ce service, pour faire un sacrifice en vue de la satisfaction du besoin d'un autre, il faut toujours faire un certain effort, et c'est cet effort qui est l'élément constitutif de la valeur, dit *Bastiat*. Ce qui se compare, ce sont les deux efforts, non point les deux besoins ou les deux jouissances qui ne sont pas comparables de leur nature ».

Il en est de même, il est vrai, pour les sacrifices, et les efforts requis pour les services échangés et mutuels, étant données les différences profondes, qui séparent les multiples manifestations sous lesquelles ils se produisent. Il faut donc trouver un terme de comparaison, une unité de mesure, à laquelle on puisse rapporter les deux efforts. Cette unité ne saurait être cherchée dans le *travail de celui qui rend le service*, mais, on peut la trouver dans le *travail économisé* à celui, auquel le service est rendu et qui, sans ce service, aurait dû s'y soumettre.

« Une loi de la valeur doit être valable pour tous les cas d'échange, dit *M. Scharling* : 1° pour l'échange

isolé et accidentel, effectué entre deux personnes, aussi bien que pour celui qui s'opère sur le marché le plus compliqué, pour les échanges internationaux aussi bien que pour ceux d'un pays ; 2° pour l'échange de services aussi bien que pour celui des biens ; 3° pour tout objet rare ou gratuit, ou simple produit de marché. Mais, puisque la valeur d'un objet est variable au plus haut degré, et différente pour différentes personnes, il en résulte que l'élément déterminant de la valeur, doit être variable aussi, suivant un grand nombre de circonstances et de relations différentes. Or, tel est précisément le cas pour l'élément déterminateur dont il s'agit, pour l'effort économisé à celui qui désire un objet ou un service, par le fait que l'autre partie lui procure, en échange, l'objet ou le service qu'il désire. Voici la mesure cherchée : elle explique pourquoi la valeur ne dépend pas des *frais de production* de *tel* objet, ni du travail que la production de *tel* objet exige, mais bien des frais de production généraux, c'est-à-dire de ce que coûte sa production à la généralité des producteurs. Elle explique, — pourquoi des producteurs, qui ont effectivement dépensé des efforts inégaux à la fabrication du même produit, en reçoivent, néanmoins, le même prix ; — pourquoi une nouvelle invention, qui est aussitôt accessible à tous, opère de suite une dépression du prix des objets déjà produits et qui l'ont été à des frais supérieurs ; — pourquoi il se trouve que, dans tel cas, ce sont les moindres frais de production, dans tel autre, les plus élevés qui déterminent la valeur de la totalité. Il existe toujours des stocks de la plus grande partie des produits de la main-d'œuvre, ou des fabriques, et il

faudra toujours quelque temps avant d'agrandir ces dépôts, de sorte que ces marchandises auront toujours une rareté relative et que le mot de *Ricardo* sur les frais de production, ne peut être accepté qu'avec une grande réserve. Ils ont un effet plutôt potentiel que réel et ne déterminent, en général, la valeur que d'une façon indirecte, à savoir par la fixation d'un centre d'oscillation de la valeur. Ils ne sont pas l'élément déterminateur, mais *un* des éléments qui déterminent l'étendue des difficultés qui restent à vaincre à tous ceux qui désirent la possession d'un objet. Le nombre de ceux qui possèdent des objets de la catégorie en question, celui des acheteurs qui y aspirent, de même que la durée de temps que nécessite la production de ces objets et l'étendue des approvisionnements, sont autant d'éléments qui concourent, à la fois, à fixer le chiffre connu. Viennent encore s'y ajouter, les éléments subjectifs qui influent sur l'intensité de la demande, à savoir : le besoin plus ou moins vif d'un article de commerce, la connaissance plus ou moins exacte des rapports donnés de la demande et de l'offre, la volonté plus ou moins arrêtée d'aboutir à un échange. Fixer ces circonstances, ces éléments, qui, en partie purement individuels, déterminent la grandeur de l'effort qui est économisé, par l'échange, à celui qui désire un objet ou un service, tel est le but que doit viser toute théorie de la valeur, mais c'est aussi l'unique résultat qu'elle puisse obtenir. »

II

Théorie de M. Dietzel (1)

A. — Le fondement sur lequel repose la théorie moderne de la valeur est des plus exact. Un bien quelqu'il soit, doit être utile et rare pour présenter de l'importance aux yeux des individus. Toutes les critiques dirigées contre cette affirmation, qui procède d'une analyse psychologique des plus sûres, ont échoué. On peut se demander toutefois, si c'est là une véritable découverte, ou si l'on n'a affaire qu'à une « vieille connaissance » (2) la loi de l'offre et de la demande, — présentée sous des formes nouvelles. *M. Böhm-Bawerk* déclare que la valeur se détermine par la « proportion existant entre le besoin et la provision ». *Smith* et *Ricardo* étaient arrivés aux mêmes conclusions, en disant que le prix dépend de la relation qui existe entre la demande (besoin) et l'offre (provision). Le premier aboutit, dans sa théorie de la valeur subjective, aux mêmes conclusions que les seconds dans leur théorie des prix.

Mais, la critique a démontré que la loi de l'offre et de la demande ne s'applique rigoureusement, que dans les cas où les biens existent en quantité déterminée sur le marché, au moment où la demande doit être satisfaite.

(1) DIETZEL: *Zur klassischen Wert-und Preistheorie*. Jahrbücher für Nationalökonomie und statistik, von Conrad. — 54, II, F. 1889, p. 561-607; 56, III, F. I. 1891, p. 685-707.

(2) DIETZEL : Op. cit., 54, p. 570.

Toutes les fois que la quantité des biens peut être augmentée par le travail, on doit lui substituer la loi du coût de reproduction, qui présente plus d'exactitude dans la fixation des prix.

De même, la mesure de la valeur, d'après le rapport d'interdépendance entre la quantité des biens et l'intensité des besoins à satisfaire, est exacte en ce qui concerne les *biens rares* ; mais, elle a besoin d'être complétée, par la loi plus précise du coût, toutes les fois, qu'il s'agit de *biens reproductibles*.

Certains biens ont de la valeur indépendamment du travail qu'a exigé leur production. Il en est ainsi de tous ceux, qui sont désirés pour un motif quelconque, et dont on n'est redevable qu'au seul jeu du hasard. Pour ces biens, comme pour ceux dont la quantité ne peut être augmentée par le travail — statues, vins rares, tableaux, — la mesure de la valeur dépend exclusivement de leur utilité et de leur rareté.

L'erreur de *M. K. Menger*, et de son école, réside dans ce qu'ils n'ont pas vu, ou suffisamment mis en lumière, qu'il fallait distinguer ces deux catégories de biens, pour obtenir une mesure précise de la valeur. Cette erreur initiale les a conduits à ne pas attribuer au facteur, coût de reproduction, l'importance qu'il doit avoir dans l'explication du phénomène, et à ne le considérer que comme un élément exerçant une influence médiate, mais non déterminante, « On ne peut soutenir dit, en effet, *M. Menger*, l'opinion d'après laquelle la quantité de travail ou des autres moyens de production, nécessaires pour la reproduction des biens, est un facteur décisif de leur valeur. »

Pour démontrer l'exactitude de ce principe, l'école autrichienne s'appuie sur des déductions logiques, tirées d'exemples dans lesquels, l'élément coût de production, n'entre précisément pas en jeu. Elle place un sujet, soit en présence de biens rares (1), soit en face « d'une provision de biens donnée qui ne peut être augmentée (2). » Mais, dans l'un et l'autre cas, il s'agit de biens non reproductibles, par conséquent de biens dont on ne peut mesurer la valeur d'après l'effort nécessaire pour les créer ou les remplacer. Dans ces hypothèses, il est facile de montrer que l'appréciation subjective de l'utilité décide de la valeur, et que le coût y est étranger. *Ricardo* l'a constaté à propos des biens de monopole, en remarquant que leur valeur d'échange est indépendante de la quantité de travail nécessaire pour leur production, mais qu'elle est basée et trouve sa mesure dans l'intensité du désir de l'acheteur.

Tout acte de consommation est, en général, précédé d'un effort, d'un travail, au sens large du mot, facteur que l'on ne doit pas négliger, sous peine de commencer l'étude de la valeur, et cela sans motifs, au milieu du processus qu'imposent fatalement les exigences normales de la vie.

Si donc, on se place au moment où l'individu sent s'éveiller en lui un besoin nouveau, on le verra s'adresser, pour le satisfaire, soit à la nature elle-même, soit à un autre individu. Il sera, suivant les cas, producteur

(1) WIESER : *Der natürliche Wert*, p. 23. — BÖHM-BAWERK : *Capital*, 1^{re} édit., pp. 154, 155, 159, 169.

ZUCKERKANDL : *Zur Theorie der Preises*, p. 326.

(2) ZUCKERKANDL : *Op. cit.*, p. 317.

ou acheteur. Peu importe, dans l'une et l'autre hypothèse, une même question va se poser à lui : comment, et dans quelles conditions, pourra-t-il acquérir le bien dont il a besoin ?

Il établit immédiatement la balance entre l'utilité du bien, d'une part, et la difficulté de son acquisition de l'autre. Cette comparaison s'impose à son esprit quelle que soit la nature et le genre du bien, qu'il soit libre ou qu'il existe en quantité limitée. Elle s'impose à lui, car il ne dispose que d'une puissance productive restreinte, et d'un temps déterminé. Avant de sacrifier une partie, si minime soit-elle, de ces deux biens, il se demande de quelle façon il pourra les employer le plus utilement. Par conséquent, dès l'apparition du besoin, il établit le rapport entre l'utilité et le coût d'un bien, entre la valeur des biens producteurs qui doivent être sacrifiés et le bien-être que procurera le bien de consommation, soit immédiatement, s'il apprécie sa valeur d'usage, soit médiatement, par rapport aux compensations qu'il lui permettra d'obtenir d'autres sujets, s'il considère sa valeur d'échange.

Il en sera ainsi quelle que soit la nature des éléments du coût, qu'il s'agisse du temps, de la force de travail, des matières premières employées, d'une somme d'argent. On ne produit, ou l'on n'achète un bien que quand sa valeur est supérieure, ou au moins égale, à celle des biens producteurs, que l'on est obligé de dépenser pour l'obtenir. Il résulte de la logique économique, que la valeur des biens de coût forme un minimum au-dessus duquel doit se tenir celle des produits.

Si nous sacrifions à la production du bien A deux fois

plus de travail qu'à celle du bien *B*, ou encore, si nous dépensons, pour acquérir *A*, deux fois plus d'argent que pour *B*, c'est que le produit *A* a pour nous une valeur deux fois plus grande *au moins* que celle de *B*. Il n'en serait autrement, que si les biens producteurs, travail ou argent, existaient pour nous en quantité illimitée, à un moment donné. Nous savons qu'il n'en est pas ainsi.

Un bien de consommation reproductible n'est un bien économique, que si les biens de coût, dont il est la résultante, sont utiles et rares, c'est-à-dire, sont eux-mêmes des biens économiques.

Pour mesurer la valeur des biens reproductibles, on doit substituer à l'échelle de leurs utilités, celle de leurs coûts de production. Cette substitution est possible et avantageuse, aussi bien dans « l'économie isolée (1) » que dans l'économie sociale.

Elle est possible, car il y a une corrélation nécessaire entre la dépense de travail ou d'argent et l'importance des besoins satisfaits. Une variation quelconque dans la quantité de ces biens producteurs, a comme conséquence une variation de même sens dans l'utilité subjective des produits. Toute circonstance qui augmente la provision « de force de travail », ou d'argent, augmente le total de la satisfaction possible des besoins, à l'avenir, et inversement.

La valeur subjective des biens reproductibles est en raison directe des quantités de travail ou d'argent, nécessaires pour les reproduire. Ces biens, en effet, quelles

(1) KOMORZYŃSKI : *Wert in d. isolirten Wirtschaft*.

que soient leurs apparences extérieures, présentent tous un caractère commun : leur possession épargne une certaine quantité de travail, — ou d'argent — que l'on devrait dépenser pour les remplacer. Si nous possédons un bien reproductible, la satisfaction du besoin procuré par lui, dépend de son existence. La mesure de l'importance de cette satisfaction, et par là-même, la mesure de la valeur économique du bien, est donnée par la quantité de travail, ou d'argent, épargnée par la possession du bien, travail ou argent, que l'on peut employer à produire d'autres biens pouvant satisfaire d'autres besoins. La satisfaction de ceux-ci est liée à l'existence du bien reproductible, car, si nous perdons ce dernier, ou si, ne le possédant pas, nous voulons l'acquérir, nous sommes obligés de nous priver de cette quantité de satisfaction, dont la mesure est déterminée par la quantité de travail ou d'argent consommé par la reproduction.

C'est ainsi que la valeur de coût d'un bien, déterminée par la quantité de travail ou d'argent épargnée par sa possession, dépensée par sa perte ou pour sa reproduction, entre en rapport de causalité immédiate avec la valeur d'usage.

Pour les biens reproductibles, la mesure de leur valeur est donnée par une double échelle : celle des utilités concrètes dépendant des biens de coût ; celle des coûts eux-mêmes. La première, étant juxtaposée sur l'échelle des besoins, la distance qui sépare les différents échelons reste obscure ; la seconde, au contraire, plus simple, plus objective, plus matérielle, correspond à des quantités mesurables, et peut seule donner une

détermination à peu près exacte des valeurs d'usage. Elle doit donc être préférée à la première.

En définitive, *M. Dietzel* arrive à une double conclusion :

1° La mesure de la valeur des biens non reproductibles à volonté, ou bien rares, et donnée par la sensation subjective d'utilité du sujet économique ;

2° La mesure de la valeur des biens reproductibles à volonté, dépend de la quantité du coût de reproduction à dépenser par le sujet économique.

B. — En ce qui concerne le niveau des *prix*, *M. Dietzel* (1), aboutit à des thèses analogues :

1° Le mouvement des prix des biens qui ne sont pas reproductibles à volonté, est dominé par le jeu de l'offre et de la demande, par les sensations d'utilité subjective des parties au marché ;

2° Le mouvement des prix des biens, reproductibles à volonté, a son centre de gravitation dans les quantités du coût de reproduction de l'unité produite dans les conditions les plus défavorables, mais exigée pour satisfaire complètement la demande.

Le prix (2), sur le marché, est d'abord la résultante d'appréciations subjectives de la valeur, de la part des coéchangistes. Quand il s'agit de biens reproductibles à volonté, ces appréciations s'appuient directement, et en

(1) DIETZEL : Art. cit., Jahrbücher, 56, III, F. I, 1891, pp. 695 et suiv.

(2) *M. Dietzel* suppose que : 1° La marchandise n'a, pour le vendeur, aucune autre valeur d'usage que sa puissance d'échange en face de l'argent ; 2° Qu'il est nécessaire que la marchandise soit vendue à un prix quelconque, mais évidemment au prix le plus rémunérateur possible.

Cf. DIETZEL : op. cit., p. 698.

définitive, sur le coût de production. Elles sont donc des appréciations de valeurs de coût.

Un certain nombre d'acheteurs se rendent au marché avec le désir de se procurer une marchandise. Ils apprécient tous, à des degrés divers, sa valeur d'usage. Mais, dès que le prix auquel on peut obtenir le bien — dès que sa valeur de coût objective — est connue, le calcul d'après la valeur du coût, plus rapide et plus exact, se substitue à l'appréciation plus lente et plus vague de la valeur d'usage. Ceux des acheteurs, pour lesquels la possession du bien a moins d'importance, que celle de la somme d'argent (bien de coût) fixée, quittent le marché. Restent seuls, ceux dont les appréciations sont inverses de celles-ci.

Les vendeurs d'un produit supposent tous qu'ils trouveront des acheteurs pouvant payer un prix suffisamment rémunérateur pour couvrir au moins les frais de production.

L'appréciation subjective du vendeur s'appuie immédiatement sur le coût de production. Mais, dès que la marchandise est apportée sur le marché, la valeur d'usage vient se substituer à la valeur de coût jusqu'à la fixation du prix ; celui-ci, une fois connu, le vendeur apprécie la valeur subjective du bien, d'après la somme d'argent qu'il peut obtenir et qui, pour lui, détermine la mesure de la valeur d'usage de son bien d'échange. C'est, en définitive, le niveau de la demande, c'est-à-dire le rapport établi par les acheteurs entre le désir d'achat, d'une part, et leur puissance d'achat, d'autre part, qui décide du prix auquel une marchandise est achetée.

Dans un marché considéré à un moment donné, c'est le jeu de l'offre et de la demande, c'est-à-dire les appréciations subjectives de la valeur, qui fixent *directement* le *quantum* du prix.

Mais, après une période, plus ou moins longue, ce sera le fait objectif du coût de production d'une marchandise qui décidera *définitivement* de son prix. En effet, la marchandise ne pourra venir, et ne viendra, au marché, que si le prix, auquel elle est vendue, est suffisamment rémunérateur pour couvrir au moins les dépenses du coût, en d'autres termes, s'il y a harmonie entre la valeur d'usage et la valeur de coût. Dès lors, il importe peu que les acheteurs attribuent à la marchandise une valeur d'usage inférieure à ce niveau. S'ils veulent qu'elle vienne régulièrement au marché, il faut qu'ils la paient d'après sa valeur de coût.

Quand le libre jeu de la concurrence a produit ses effets, c'est le coût déterminé potentiellement par les prix, qui fixe réellement le *quantum* de ces prix.

III

Théorie de M. A. Marshall (1)

M. A. Marshall présente « dans une forme moderne les vieilles théories, en s'aidant de l'œuvre nouvelle qu'a produite notre époque (2) ». Il réduit, comme *Ad. Smith*,

(1) A. MARSHALL : *Principes d'Econ. pol.*, trad. franç. (Sauvaine-Jourdan), liv. I à V.

Principles of Economics (Macmillan, 1898).

(2) A. MARSHALL : Op. cit., trad. franç., p. III.

l'étude de la valeur, à celle de la valeur d'échange. « La valeur d'échange d'une chose, dit-il, par rapport à une autre, dans un lieu et dans un temps donnés, est le montant de cette seconde chose, que l'on peut obtenir, dans ce lieu et à ce moment, en échange de la première. Ainsi, l'expression de valeur est relative et exprime la relation entre deux choses, dans un lieu et à un moment particuliers. Les pays civilisés, adoptent généralement l'or ou l'argent, ou tous les deux à la fois, comme monnaie. Au lieu d'exprimer les valeurs du plomb, de l'étain, du bois, du blé et d'autres choses, les unes par rapport aux autres, nous les exprimons d'abord par rapport à la monnaie, et nous donnons le nom de prix à la valeur de chaque chose ainsi exprimée (1) ».

« La valeur en échange d'un bien économique est mesurée par son prix (2) ».

La théorie de *M. Marshall* n'embrasse que la seule valeur objective d'échange et des prix. La solution qu'il donne au problème, est assez voisine de celle formulée par *M. Dietzel*, nous ne donnerons donc qu'un bref aperçu du système de l'économiste anglais.

Le point de vue spécial auquel il se place, est nettement indiqué dans sa critique comparative des théories de *Ricardo* (3) et de *Jevons* :

Jevons a développé un aspect de la théorie de la valeur négligé par *Ricardo* et *Stuart Mill*. Ceux-ci s'étaient, pour ainsi dire, bornés à déterminer les relations exis-

(1) A. MARSHALL : Op. cit., trad. franç., liv. I, chap. I, § 5, p. 10.

(2) A. MARSHALL : Op. cit., trad. franç., liv. II, ch. II, § 6, p. 172.

(3) A. MARSHALL : *Principles of Economics*, liv. V, chap. XIV (Note on Ricardo's Theory of Value), p. 561-570.

tant entre le coût de production et le *quantum* de la valeur, laissant dans l'ombre l'influence exercée par les variations de l'utilité. Le mérite de *Jevons* a été d'étudier ce dernier élément. Mais il en a exagéré l'importance quand il affirme que « nous avons seulement à délimiter, avec soin, les lois des variations de l'utilité (1) », dont la loi de l'offre et de la demande n'est qu'une conséquence.

« Le coût de production, dit-il, détermine l'offre, »

« L'offre, le degré final d'utilité. »

« Le degré final d'utilité la valeur (2). »

Si ce raisonnement est exact, on peut omettre les degrés intermédiaires et dire : le coût de production détermine la valeur. En effet, si *A* est la cause de *B*, qui est la cause de *C*, qui est la cause de *D*, *A* est la cause de *D*.

Mais, un pareil enchaînement n'existe pas en fait, et l'on peut objecter que :

1° Les termes coût de production et offre, employés par *Jevons* sont ambigus ;

2° Le prix, que les divers acheteurs consentent à payer pour acquérir une marchandise, est donné, non par l'utilité qu'elle présente pour eux, mais par la relation qui existe entre cette utilité et leur puissance d'achat ;

3° Les trois facteurs prix-offre, prix-demande et quantités produites se déterminent mutuellement, alors que *Jevons* affirme qu'ils se déterminent dans un ordre irré-

(1) JEVONS : *The Theory of political Economy*, p. I.

(2) JEVONS : *Op. cit.*, p. 179.

versible. *Jevons*, raisonne comme suit : 3 sphères *A*, *B*, *C*, sont placées dans une sphère creuse ; la position de *A*, donne celle de *B* ; la position de *B*, celle de *C*. Mais, ne peut-on pas dire, avec autant d'exactitude, la position de *C* donne celle de *B* ; celle de *B*, la position de *A* ? N'est-il pas préférable d'admettre que les positions des trois sphères se déterminent mutuellement sous l'action de la gravité ?

On peut opposer à la série de *Jevons*, une autre série, en intervertissant l'ordre des facteurs, adoptés par lui, et dire :

L'utilité détermine la quantité offerte,
La quantité offerte, le coût de production,
Le coût de production, la valeur.

En réalité, l'utilité et le coût de production, sont les deux principes directeurs de la loi qui régit tout : la loi de l'offre et de la demande.

Chacun de ces principes peut-être comparé à une des lames d'une paire de ciseaux. Quand, pour couper un objet, on actionne une seule de ces lames, en tenant l'autre immobile, on peut dire avec une apparence d'exactitude, que la première coupe seule, mais en réalité, toutes deux jouent un rôle, plus ou moins considérable, mais certain dans l'opération.

Il en est de même des deux facteurs qui déterminent le *quantum* de la valeur d'échange : l'utilité et le coût de production.

Quand une marchandise, transportée sur le marché, doit être vendue à des prix que les acheteurs sont disposés à payer, la valeur d'échange paraît résulter du

rapport existant entre l'intensité de leur désir, et la quantité de monnaie qu'ils possèdent. Mais, le désir qu'ont les acheteurs de posséder la marchandise, dépend, partiellement du fait que s'ils ne l'acquièrent pas, ils seront dans l'impossibilité de l'obtenir à un prix aussi bas. Cette condition est réglée par les causes qui gouvernent l'offre de cette chose, et cette offre repose elle-même sur le coût de production. Telle est l'hypothèse générale.

Mais, il arrive parfois (1), que la quantité d'un produit offerte à un moment donné est fixe. Exemples : les poissons sur le marché, les livres, les objets rares. On peut dire alors, sans donner à cette formule une exactitude absolue, comme dans l'exemple des ciseaux, que les prix sont gouvernés exclusivement par la demande.

Dans d'autres hypothèses, au contraire il peut être commode d'affirmer qu'il y a conformité entre le prix et le coût moyen de production. Cette formule sera approximativement vraie, si l'on néglige les fluctuations momentanées du marché et, si on suppose que la demande est suffisante pour enlever une certaine quantité de marchandise reproductible à volonté.

On peut poser la règle générale : plus courte est la période des transactions considérée, plus appréciable est l'influence de la demande sur la valeur ; plus longue au contraire est cette période, et plus important le coût de production.

La théorie de *M. Marshall*, se rapproche de celle qui

(1) A. MARSHALL : *Principles of Economics*, liv. V, ch. III, § 7, p. 428.

a été esquissée par *M. A. Wagner* dans son ouvrage : les *Fondements de l'Economie politique*.

Pour ces auteurs, la théorie de l'utilité, développée par *Jevons*, et l'école autrichienne donne « une analyse plus fine des mobiles psychiques décisifs dans la question de la demande (1) », mais ne permet de solutionner, de façon définitive, la question des prix, que par sa combinaison avec l'élément coût de production.

M. Dietzel, a établi une autre ligne de démarcation entre ces deux facteurs : il néglige complètement le facteur, coût, pour les biens rares, et le facteur, utilité, pour les biens reproductibles.

(1) A. WAGNER : *Fondements de l'Econ. pol.*, liv. II, chap. III, § 135, trad. franç., p. 477.

CHAPITRE II

DE LA GRANDEUR DE LA VALEUR SUBJECTIVE ET DE SA MESURE

SECTION I

Nature de la grandeur de la valeur subjective

« Si vous pouvez mesurer ce dont vous parlez, et l'exprimer par un nombre, a dit *Lord Kelvin* (1), vous savez quelque chose de votre sujet, mais si vous ne pouvez pas le mesurer, si vous ne pouvez l'exprimer en nombre, vos connaissances sont d'une pauvre espèce, et bien peu satisfaisantes. »

Pour avoir une idée précise de ce qu'est la valeur subjective, il ne suffit pas de la décomposer en ses éléments premiers, il faut mesurer ceux-ci et par là même en déterminer la grandeur. Cela est-il possible ?

L'école mathématique répond par l'affirmative : la

(1) Cité par LUCIEN POINCARÉ : *La Physique moderne*, pp. 23, 24.

valeur subjective est une grandeur mesurable. C'est là un postulat, qui n'est pas évident par lui-même et qu'il faut démontrer.

Mais, tout d'abord, *la valeur subjective est-elle une grandeur*, et quelle espèce de grandeur ?

Quelles sont les différentes sortes de grandeur ?

1° Une collection d'individualités distinctes et semblables est, en un sens, génératrice de l'idée de grandeur, car entre la collection et les unités composantes, nous établissons nécessairement un rapport de contenant à contenu, tel que l'on se représente le tout comme plus grand que la partie. Ces *grandeurs* sont dites *discrètes*, ou *discontinues*, parce que, l'addition ou le retranchement de l'une des unités dont la collection se compose, la fait passer brusquement d'un état à un autre sans gradations insensibles ;

2° Si la nature offre parfois ce caractère d'individualité et de discontinuité, dans d'autres cas, elle se présente avec un caractère tout opposé. La représentation de certains objets implique la notion de grandeur, en même temps que celle de continuité, qui semble exclure l'idée de nombre : Une quantité d'eau est contenue dans un vase. Pas d'unité naturelle, pas d'individualité, et cependant, cette masse d'eau est une grandeur, car elle est susceptible d'augmentation et de diminution, en un mot, de variations qui, à la différence de ce qui se passe quand il s'agit de grandeurs discrètes, peuvent se produire d'une manière insensible et continue.

On peut donc distinguer deux espèces de grandeurs, qui, à première vue, semblent n'avoir rien de commun : les grandeurs discrètes ou arithmétiques, résultant de

nombres d'unités distinctes et semblables, antérieurement données ; les *grandeurs continues*, *géométriques* (longueurs, surfaces, volumes, angles), ou *mécaniques* (vitesse, force, résistance), qui sont elles-mêmes divisibles en unités conventionnelles, postérieurement créées par l'application d'une mesure. Mesurer, c'est alors déterminer numériquement une grandeur continue au moyen d'une unité conventionnelle ; c'est créer, par un procédé artificiel de l'esprit, des unités là où on ne pouvait en saisir. Après avoir compté, l'homme a mesuré, établissant ainsi un lien entre les grandeurs continues et les grandeurs discontinues, par l'application aux premières de l'idée de nombre suscitées par les secondes ;

3° Il est une troisième espèce de grandeurs : les *grandeurs* dites « *intensives* » (1). On peut ranger dans cette catégorie, les qualités (2) perçues. Ce sont des grandeurs parce qu'elles nous *apparaissent* susceptibles d'augmentation et de diminution, mais leurs variations échappent à tout procédé direct de détermination. Nous ne pouvons les exprimer numériquement en créant des unités réelles.

Toutefois, la notion de ces grandeurs est ramenée par une tendance constante de l'esprit scientifique, à celle des grandeurs géométriques ou mécaniques ; on a été conduit ainsi à mesurer les variations des qualités apparentes des choses et à les soumettre de la sorte indirectement, à la loi du nombre.

(1) PILLON : *Critique phyl.*, II^e année, N^o 25, pp. 385 et suiv.

(2) La valeur subjective étant une qualité attribuée par l'homme aux choses serait une grandeur intensive.

Quelles que soient les qualités attribuées aux choses deux facteurs sont en présence : l'un, externe, objectif, physique ; l'autre, interne, subjectif, psychique. On ramène le premier, aux propriétés et grandeurs de la mécanique et de la géométrie. Entre ces grandeurs et le facteur psychique, il n'y a, et il ne peut y avoir, qu'une simple correspondance de fait. Il est évident, par exemple, que le savant, qui étudie le phénomène de la chaleur, ne mesure que le facteur physique. Les degrés donnés par le thermomètre, ne sont pas ceux de nos sensations de froid ou de chaud, ni ceux du plaisir, ou de la douleur provoqués par ces sensations ; les degrés des facteurs physiques sont plutôt la cause de ces sensations ou de ces sentiments. Cependant nous parlons des degrés de chaleur, comme s'il s'agissait de la sensation qu'exprime ce mot. Inconsciemment, nous étendons l'idée de mesure du physique au psychique, sans nous demander si elle s'applique au second comme au premier.

Ce rapprochement est-il fondé ?

Comment s'explique-t-il ? Nous admettons des degrés d'intensité dans nos sensations, dans nos sentiments ; le mot degré a-t-il un sens mathématique ? Si non, que signifie-t-il ? Conçoit-on de réelles qualités intensives quand les intensités ne peuvent, par leur nature, être conçues comme mesurables ?

La réponse à chacune de ces questions dépend du point de vue auquel on se place.

« Si l'on va au fond des choses, il semble bien que les termes degrés, quantités et même celui de grandeur, appliqués à des sensations, telles que la chaleur, à des

sentiments, tels que le plaisir et la douleur, soient purement métaphoriques (1) ». Il est certain qu'ils ne peuvent être entendus, au sens propre, le sens mathématique. Au contraire, si l'on recherche quelle est la solution donnée à ces problèmes, non plus par le philosophe — dont l'effort constant est de se mettre en garde contre les illusions qui ont passé dans le langage — mais par l'homme, dans la vie de chaque jour, on constate que les différents états de conscience, dont il s'agit, sont envisagés et comparés, sous le rapport de la grandeur. On ne trouve rien d'absurde à cette comparaison, puisqu'on en exprime les résultats par les termes de, plus ou moins, plus grand ou plus petit, termes semblables à ceux que l'on emploie à propos des grandeurs mathématiques.

On répète sans cesse que la chaleur se fait plus ou moins sentir, qu'il fait plus ou moins froid, à tel moment qu'à tel autre, sans recourir pour cela aux données d'un instrument de physique, dont les variations sont réputées proportionnelles à celles du phénomène apprécié.

De même, on dit qu'un plaisir, qu'une douleur, qu'un effort est plus intense qu'un autre. L'idée d'intensité, plus ou moins grande, éveille en nous une impression analogue à celle produite par l'idée d'une étendue, plus ou moins grande. Nous nous représentons une plus grande intensité d'effort, comme un ressort qui, en se détendant, occupe un plus grand espace. « Dans l'idée d'intensité, et même dans le mot qui la traduit, on

(1) PILLON : Op. cit., II^e année, p. 388.

trouve l'image d'une contraction présente, et, par conséquent, d'une dilatation future ; l'image d'une étendue virtuelle et, si l'on pouvait parler ainsi, d'un espace comprimé (1) ».

La comparaison des grandeurs en matière psychique, ne comporte pas la précision géométrique ; mais, parce qu'elle est imprécise, ces grandeurs en sont-elles moins réelles ? Nullement, la conception de ces grandeurs tient à la nature de l'esprit humain. Nous ne pensons qu'au travers des catégories de nombre, de temps, d'espace qui sont à la base de notre entendement. Elles servent même à concrétiser les rapports des phénomènes qu'elles ne gouvernent pas. Ce sont des apparences, dit-on, soit ; mais, ces apparences, qui ont trouvé un écho dans le langage, écho devenu général et permanent, se sont fortifiées et cristallisées dans l'esprit qui les a reçues, et par là même, sont devenues des faits. Nous nous exprimons par des mots, nous pensons dans l'espace ; nous sommes tellement asservis aux images de nature mathématique, que nous ne pouvons nous représenter des objets quelconques, même psychiques, que comme classés dans un certain ordre, rangés et situés plus ou moins loins les uns des autres, sur une échelle, sans cesse mobile, suivant les circonstances.

Nous mesurons l'intervalle des échelons qui les sépare, en matérialisant les qualités d'ordre psychologique, en y transportant la forme de grandeur continue, en les imaginant soumises aux lois physiques de la spatialité.

(1) BERGSON : *Essai sur les Données immédiates de la Conscience*, p. 3.

Les résultats obtenus n'ont aucune exactitude mathématique ; ils ne sont, et ne peuvent être qu'approximatifs.

Nous disons, d'ailleurs, simplement, qu'un plaisir est plus grand qu'un autre, mais il ne nous vient pas à la pensée d'affirmer, par exemple, qu'un plaisir est d' $1/4$, d' $1/5$, d' $1/10$, plus grand que tel autre (1).

L'ensemble des phénomènes affectifs ne forme pas une série continue, mais se compose d'une collection d'*individus*, rangés dans un certain ordre, en nombre parfois infini, distincts les uns des autres. Ici, de la célèbre formule, « le continu est l'unité dans la multiplicité (2) », la multiplicité seule subsiste, l'unité a disparu.

Il ressort de ces considérations que *la valeur subjective des biens, est une grandeur intensive*. Elle nous apparaît comme susceptible d'augmentation ou de diminution. Elle est une qualité attribuée par l'homme aux choses.

Nous savons seulement qu'elle est liée à notre bien-être, qu'elle dépend de l'intensité de nos besoins, mais nous sommes réduits à ne discerner entre ces intensités que des rapports comparatifs n'allant pas au-delà des rapports d'égalité, de supériorité, d'infériorité.

(1) NEUMANN : Article *Wert* Handbuch von Schönberg. t. I, p. 167.

(2) H. POINCARÉ : *La Science et l'Hypothèse*, p. 36.

SECTION II

Des hypothèses de la psychophysique

Cette imprécision ne satisfait pas l'esprit. Aussi a-t-on cherché à mesurer les variations de l'élément physique et objectif (1) des biens, *substratum* de l'appréciation psychologique de la valeur, et par là, indirectement, cette valeur même. Nous aurons, dans le courant de notre étude, à examiner plusieurs des solutions qui ont été proposées. Elles ont toutes échoué.

A côté de ces tentatives d'ordre purement économique il en est une, à portée plus générale, s'appliquant à tous les faits psychologiques, ou du moins aux faits psychologiques élémentaires, sur laquelle nous devons nous arrêter quelques instants. C'est la tentative des psychophysiciens modernes, plus intéressante pour nous par ses origines, que par les résultats effectifs auxquels elle aboutit. Les expériences faites par *Fechner* et son école corroborent certains faits sur lesquels s'appuie la théorie moderne de la valeur, de telle sorte que *Bernouilli* et *Laplace* ont été considérés comme les précurseurs de l'école moderne (2), et de la psychophysique (3).

(1) Nous faisons allusion ici aux théories d'après lesquelles la valeur d'un bien serait mesurée par le travail ou le temps de travail nécessaire à la reproduction du bien.

Cf. II^e partie, chap. VI. De la valeur des biens reproductibles.

Cf. II^e partie, chap. I. Théories de MM. *Scharling*, *Dietzel*, *Marshall*.

(2) *PANTALEONI* : *Principii di Economica pura*, I^{re} partie, § 4, p. 97.

E. *PETIT* : *Etude critique des Théories de la Valeur*, pp. 245, 246.

Cf. supra : Introduction, p. 5.

(3) *MARCEL FOUCAULT* : *Psychophysique*, p. 20, d'après *FECHNER*, *Elemente der Psych.*, t. I, p. 236-238 ; t. II, p. 549-551.

Les psychophysiciens, ayant constaté qu'en matière psychique on ne peut concevoir une unité invariable, ont cherché à établir la relation qui existe entre l'intensité des phénomènes physiques et celle des phénomènes psychiques qu'ils provoquent.

Ils estiment que tout agent extérieur produit en nous une modification organique, qu'ils nomment *impression*. On peut admettre que cette modification est proportionnelle à l'intensité de la cause agissante; il est donc possible, sans erreur appréciable, de substituer la mesure de l'une à la mesure de l'autre. La cause agissante, ils l'appellent *excitation*. Au fait externe de l'impression, correspond un fait interne, la sensation ou le sentiment.

Weber et *Fechner* ont établi une relation fonctionnelle entre l'excitation et la sensation, en essayant de démontrer qu'à des quantités déterminées d'excitation, correspondent des grandeurs déterminées de sensations. On ne peut affirmer qu'il y a entre elles proportionnalité, car il faudrait, pour cela, avoir la mesure directe de la sensation; en l'absence de cette condition, il semble même impossible d'établir entre ces grandeurs une relation quelconque. *Fechner* prétend lever cette difficulté fondamentale.

« 1° Nous déduisons, dit-il (1), la fonction entre l'excitation et la sensation, d'une fonction entre les éléments dont on peut regarder l'excitation et la sensation comme les sommes; 2° Nous faisons reposer cette fonction sur l'appréciation de l'égalité dans le domaine de la sensation, appréciation qui peut se faire dans l'expé-

(1) FECHNER : *Elemente der Psychophysik*, t. I, p. 58.

rience et que l'on rend plus sûre par des méthodes rigoureuses. »

Fechner pense qu'une sensation, de même qu'une excitation, peut être conçue comme formée d'accroissements successifs depuis 0.

« Si (1), maintenant, l'on connaît la relation fondamentale entre la somme des accroissements d'excitation, à partir de 0, et la somme des accroissements de sensations qui y correspondent, on a, par là même, la relation fonctionnelle entre l'excitation totale et la sensation totale qu'elle produit. »

Tel est le principe général de la mesure, d'après les « *Elemente der Psychophysik* », et c'est de ce principe que découlent la loi de *Weber*, celle du *seuil*, et celle de *Fechner*, placées à la base de la psychophysique. Nous les empruntons au dernier ouvrage de *Fechner* : « *Ueber die Psysischen Massprincipien und das Weber'sche Gesetz* (2) ».

Soit une série de sensations croissantes : a, b, c, d, e .

Supposons que $b - a = c - b = d - c = e - d$; nous pouvons dire que la différence de sensation $e - a$ est égale à 4 fois la différence de deux sensations consécutives. Nous obtenons ainsi une mesure des différences de sensations. Nous pouvons écrire $e - a = 4(b - a)$; si l'intensité de a , premier terme de la série des sensations croissantes, est égale à 0, l'équation devient $e = 4b$, ce qui est la mesure de la sensation (3).

(1) FECHNER : Op. cit., t. I, p. 59.

(2) Phil. Studien, IV, 160-230.

(3) FECHNER : *Ueber die Phys. Massspr.*, p. 197.

Pour qu'il en soit ainsi, deux conditions sont nécessaires :

1° Il faut pouvoir établir une série de sensations dans laquelle les intervalles qui séparent ses termes, soient égaux : cette condition est réalisée par la loi de *Weber*, dont *Fechner* donne la formule : « Une différence entre deux excitations, différence que l'on peut considérer comme une addition positive ou négative à l'une ou à l'autre des excitations, est toujours ressentie, comme également grande, ou bien donne la même différence de sensation, le même accroissement de sensation, si son rapport aux excitations entre lesquelles elle existe, reste constant, de quelque façon que sa grandeur absolue se modifie. Par exemple, un accroissement de 1 à une excitation dont la force est exprimée par 100, est senti aussi fortement qu'un accroissement de 2 à une excitation de la force de 200 ; de 3, à une excitation de la force de 300 » (1).

En d'autres termes, pour nous servir d'une formule plus brève, donnée aussi par *Fechner* : « La différence de sensation reste égale, quand le rapport des excitations reste égal » (2).

2° Il faut, de plus, que l'on puisse considérer une sensation égale à 0. Cette condition est réalisée par l'existence de la loi du *seuil*, ainsi formulée : « Toute excitation, ou différence d'excitation, doit avoir atteint déjà une certaine grandeur fixée, avant de commencer à être perceptible, c'est-à-dire avant de produire une sensation qui affecte notre conscience d'une manière perceptible,

(1) FECHNER : *Elem. der Psych.*, t. I, p. 42.

(2) FECHNER : *Op. cit.*, p. 134.

ou bien d'une différence perceptible de sensation ; inversement, l'excitation, ou la différence d'excitation, cesse d'être perceptible avant d'arriver à la valeur nulle » (1).

Le seuil est donc « le point où commence et s'évanouit la perceptibilité d'une excitation ou d'une différence d'excitation » (2).

Fechner, pour établir la loi logarithmique des rapports entre les sensations et les excitations, s'appuie sur les lois du seuil et de *Weber*, complétées par le principe suivant de *Cournot* (3) : « Les modifications corrélatives de deux grandeurs continues, qui dépendent l'une de l'autre, sont sensiblement proportionnelles l'une à l'autre, tant qu'elles restent très petites, quelle que soit la valeur du rapport de dépendance qui existe entre les deux grandeurs, et de quelque façon que la variation corrélative des deux grandeurs, envisagées dans leur totalité, ou dans des parties étendues, s'écarte de la proportionnalité. (4) ».

La loi de *Weber* se traduit alors en formule mathématique : Pour faire croître la sensation d'une quantité constante, en progression arithmétique, il faut ajouter à l'excitation un accroissement qui soit toujours avec elle dans un rapport constant ; en d'autres termes, il faut faire croître l'excitation suivant une progression géométrique, d'où la formule : la sensation croît comme le logarithme de l'excitation.

Si la loi de *Weber* est vraie, et si les sentiments ne

(1) *In Sachen der Psychophysik*, p. 7.

(2) FECHNER : *Elem. der Psych.*, p. 238.

(3) COURNOT : *Traité des Fonctions*, I, p. 19.

(4) Formule empruntée à *M. Foucault*, op. cit., pp. 96, 97.

sont qu'un agrégat de sensations élémentaires, par conséquent varient comme ces sensations, nous pouvons dire que le plaisir procuré par la possession d'un bien croît en progression arithmétique, quand la quantité de ce bien croît en progression géométrique.

Laplace est arrivé aux mêmes fins, dans sa *Théorie analytique du calcul des probabilités* où il établit ainsi la relation qui existe entre la fortune morale et la fortune physique d'un homme : « X étant la fortune physique d'un individu, l'accroissement dX qu'elle reçoit, produit à l'individu un bien moral réciproque à cette fortune ; l'accroissement de sa fortune morale peut donc être exprimé par : $\frac{K \cdot dX}{X}$, K étant une constante, Ainsi en désignant par Y la fortune morale correspondante à la fortune physique X , on aura :

$$Y = K \cdot \log. X + \log. h$$

h , étant une constante arbitraire, que l'on déterminera au moyen d'une valeur de Y correspondante à une valeur donnée de X . Sur cela, nous observerons que l'on ne peut jamais supposer X et Y nuls ou négatifs, dans l'ordre naturel des choses ; car l'homme qui ne possède rien regarde son existence comme un bien moral qui peut être comparé à l'avantage que lui procurerait une fortune physique, dont il est bien difficile d'assigner la valeur, mais que l'on ne peut fixer au-dessous de ce qui lui serait rigoureusement nécessaire pour exister (1) ».

(1) Œuvres de LAPLACE, t. VII, édit. 1847 : *Théorie analytique des Probabilités*, liv. II, chap. X, pp. 474, 475.

Ces conclusions se rapprochent de celles de l'école moderne.

Nous ne croyons pas cependant que l'on puisse, dans l'état actuel de la science, se servir des lois de la psychophysique pour mesurer la valeur subjective, d'autant moins que les psychophysiciens modernes ne sont pas d'accord sur la formule à donner à ces lois. Ce serait au moins prématuré.

Il ressort de ces développements qu'*il n'existe pas d'unité permettant de mesurer la valeur considérée comme phénomène psychologique.*

Les auteurs qui ont prétendu trouver une formule mathématique de la mesure de la valeur subjective se sont trompés, ils ont « appliqué aux grandeurs intensives, et cela d'une manière inconsiderée et injustifiée, ce qui est permis pour les grandeurs de la physique (1) ».

Nous dresserons seulement le tableau comparatif des valeurs d'un ou plusieurs biens, d'après le degré d'importance que nous attribuons à chacun d'eux.

SECTION III

Estimation par comparaison de la valeur des différents biens

Les résultats auxquels nous parvenons semblent négatifs. Le problème de la mesure exacte de la valeur sub-

(1) J.-V. KRIES : *Ueber die Messung intensiver Grössen und über das sogenannte psychophysische Philosophie*, VI, pp. 264, 275. Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche.

jective paraît insoluble, étant donnée la nature du concept étudié.

Il est possible, toutefois, d'obtenir un échelonnement des valeurs subjectives, par comparaison.

La formation de cette échelle comparative est facilitée par la *monnaie*, bien substituable à tous les autres.

L'importance que présentent les biens de consommation est transportée par le sujet sur la quantité de monnaie nécessaire à l'acquisition de ces biens. Cette substitution est d'autant plus exacte que la monnaie est un bien divisible à l'infini, dont chacune des parties a une *valeur objective* proportionnelle à sa quantité.

Pratiquement, on apprécie la valeur des biens en monnaie. C'est la raison pour laquelle l'homme traduit en chiffres les rapports des valeurs des différents biens, ou les fluctuations de la valeur d'un même bien. Il dit : tel bien vaut 4, 5, 10 fois plus qu'un autre ; le bien *A* a doublé, triplé de valeur. Pourquoi cela ? Parce qu'il sait qu'à tel moment l'acquisition d'un bien exige une dépense en monnaie 4, 5, 10 fois plus grande qu'un autre, ou que pour obtenir le bien *A*, la dépense est 2 ou 3 fois plus grande qu'elle ne l'était à une autre époque.

M. Bourguin (1) a dégagé avec beaucoup de netteté, quelle est, à ce point de vue, l'influence de la monnaie. « Si, dit-il, l'hectolitre de blé vaut pour moi 20 francs ; immédiatement, et par une opération inconsciente de l'esprit, par une intuition sourde et spontanée, que peut seule donner une longue habitude, un usage immé-

(1) BOURGUIN : *La Mesure de la Valeur et la Monnaie*, p. 43.

morial de la monnaie, j'aperçois en bloc, et comme formant une masse indivisible, l'ensemble des valeurs d'une pièce de 20 francs, vis-à-vis du monde des marchandises, et je repasse ainsi, sans m'en rendre compte, par l'intermédiaire de la monnaie, toute la série des rapports de valeurs entre l'hectolitre de blé et les autres marchandises ».

Les rapports numériques ainsi obtenus ne seraient exacts qu'à la double condition :

1° Qu'à un moment donné la valeur de l'unité de monnaie pût être considérée comme une quantité fixe ;

2° Que les différentes quantités de monnaie eussent des valeurs subjectives proportionnelles.

La première condition n'est pas remplie. La valeur subjective d'une pièce d'argent est déterminée par la somme de jouissances qu'elle procure et dont on devrait se priver, si on ne la possédait pas. Nous montrerons dans un chapitre suivant, qu'elle est égale à l'importance attachée au dernier des besoins pouvant être satisfait par elle, étant donnée la fortune de l'individu. Or, ce besoin, comme tout autre, se ramène à une différence de grandeur intensive, d'où indétermination dans la valeur de la pièce d'argent.

La seconde ne l'est pas davantage : si objectivement la valeur de 100 fr. est 100 fois plus grande que celle de 1 fr., subjectivement il n'en est pas ainsi. Nous l'établirons, dans le chapitre III, en mettant en lumière les rapports existant entre la valeur totale d'une provision de biens — 100 francs dans l'hypothèse présente — et la valeur de l'une des unités qui la composent — la pièce de 1 franc.

Conclusions : 1° La mesure mathématique de la grandeur de la valeur subjective est impossible. Le problème de la mesure de cette valeur se ramène à la détermination du besoin dont la satisfaction dépend de l'existence d'un bien, dans des hypothèses déterminées ;

2° Par la comparaison et par l'échange — qui contraint à cette comparaison — on arrive à établir l'échelle des grandeurs comparatives des valeurs des différents biens.

Observons toutefois, que la valeur préexiste à la comparaison, qui n'est pas pour elle une condition d'existence.

M. Gide a développé une thèse contraire. « Ce qui caractérise surtout la valeur, dit-il, c'est l'idée d'un rapport entre deux choses, ou plutôt, puisque les choses ne sont ici que l'accessoire, entre deux besoins, entre deux désirs. En d'autres termes, la valeur n'indique pas seulement l'idée de besoin ou désir — qui pourrait se concevoir isolément, mais aussi celle de préférence, qui ne peut se concevoir sans une balance, sans une comparaison ».

« La valeur est donc une notion relative, de même ordre que la grandeur ou la pesanteur. S'il n'existait qu'un seul corps au monde on ne pourrait dire s'il est grand ou petit, on ne pourrait pas dire non plus s'il a peu ou beaucoup de valeur (1) ».

(1) GIDE ; *Principes d'Econ. pol.*, (1903), p. 53, 54.

SCHOPPËNHAEUER (*Problèmes fondamentaux de l'Ethique*) développe la même thèse que *M. Gide* : « Chaque valeur est un élément de comparaison, dit-il ; bien plus, elle se trouve nécessairement dans une double relation, car : 1° elle est relative en tant qu'elle existe pour quelqu'un ; 2° elle est comparative en tant qu'elle est rapportée à la chose au moyen de laquelle elle est appréciée. »

M. Neumann critique ce passage, en donnant l'exemple suivant : « Ce

SECTION IV

Du moyen pratique permettant de déterminer la grandeur de la valeur subjective

Comment arriver pratiquement à reconnaître quels sont les besoins dont la satisfaction est liée à la possession de l'unité d'un bien ?

Rien n'est plus simple. On imagine, tout d'abord, que l'unité dont on veut déterminer la valeur fait partie de la provision que l'on possède, et l'on constate les besoins qui peuvent économiquement être satisfaits dans ces conditions. On supprime ensuite l'unité ; certains besoins, qui précédemment devaient disparaître, restent en souffrance, leurs intensités déterminent l'importance de l'unité.

Toutes les fois que l'homme apprécie la valeur d'un bien il fait consciemment ou inconsciemment, cette double opération, passant de la première à la seconde, ou inversement.

Quand il possède un bien, il l'apprécie d'après la perte qu'il éprouverait par suite de son aliénation, par conséquent d'après les dernières satisfactions assurées par le bien.

Quand il désire un bien qu'il peut acquérir, il déter-

morceau de bois n'a pas de valeur pour moi, ou a de la valeur. Ces expressions sont tout à fait justifiées. Cependant, il n'y a pas comparaison de plusieurs biens. »

NEUMANN : *Art. Wert Handbuch von Schönberg*, t. I, p. 152, note 29.

mine préalablement les besoins qui pourraient être satisfaits par ce bien, s'il le possédait. Il apprécie alors le bien d'après l'avantage qu'il retirera de son acquisition, c'est-à-dire d'après les satisfactions se rapportant aux plus grands besoins qu'il ne pouvait satisfaire auparavant.

C'est par ce moyen que nous fixerons la valeur des biens.

Dans la suite, nous allons nous placer dans les différentes situations faites à l'individu, par rapport aux biens et déterminer la grandeur de la valeur : 1° des biens économiquement irréproductibles ; 2° des biens économiquement reproductibles.

Cette division n'est pas arbitraire. La valeur des premiers dépend de leur utilité immédiate ou médiate. Celle des seconds résulte de la valeur des biens producteurs, dont la consommation est nécessaire pour l'acquisition du bien dont on apprécie la valeur. Cependant, ces deux propositions ont, l'une et l'autre, suscité les plus ardentes controverses. Nous les justifierons dans les chapitres suivants.

La valeur des biens économiquement reproductibles dépendant de celle de leurs biens producteurs, nous examinerons d'une part, quels sont les rapports existant entre la valeur des biens producteurs et celle de leurs produits, d'autre part, la valeur des biens producteurs, en tant que biens complémentaires entrant dans la composition d'un produit, ou nécessaires à son acquisition.

Notre étude de la grandeur de la valeur subjective va comprendre ainsi quatre chapitres :

1° De la valeur des biens économiquement irreproductibles ;

2° De la valeur des biens complémentaires ;

3° Des rapports existant entre la valeur des biens producteurs et celle de leurs produits ;

4° De la valeur des biens économiquement reproductibles ;

Dans la 3^e partie de l'ouvrage, nous traiterons de la valeur subjective d'échange et de la loi des prix.

CHAPITRE III

DE LA VALEUR DES BIENS ÉCONOMIQUEMENT IRREPRODUCTIBLES

SECTION I

Des biens reproductibles et de ceux qui ne le sont pas.

Nous dirons qu'un bien est reproductible, pour un individu, quand il peut en faire l'acquisition moyennant un sacrifice appelé coût. Autrement, il est irreproductible.

La reproductibilité d'un bien dépend des deux conditions suivantes :

1° L'existence d'au moins un exemplaire du bien, susceptible d'être acquis;

2° La disposition du sujet, qui apprécie le bien, à faire le sacrifice nécessaire à son acquisition.

Un bien est irréproductible toutes les fois que ces deux conditions ne se trouvent pas réunies.

Si la première fait défaut, il y a *irréproductibilité absolue* ; quand c'est la seconde, il y a *irréproductibilité économique*.

Ainsi, un savant a dans sa collection l'unique spécimen connu d'une espèce disparue. Ce bien est pour son possesseur irréproductible d'une façon absolue. Pour les autres savants, il peut être irréproductible d'une façon absolue, ou économiquement irréproductible, ou bien encore, reproductible.

Il sera irréproductible d'une façon absolue si le possesseur actuel de l'exemplaire ne veut à aucun prix le céder ; économiquement irréproductible, s'il en demande un prix supérieur à celui que tout compétiteur voudrait y consacrer ; reproductible, enfin, pour celui des savants, qui consentirait à faire le sacrifice exigé par le détenteur du bien.

Il en serait de même d'un tableau, œuvre d'un artiste disparu, d'un objet quelconque souvenir d'une personne qui n'est plus, et d'une façon générale de tous les biens regardés comme les témoins des faits passés qui ne se renouvelleront pas dans l'avenir.

Une marchandise, d'usage commun, vendue dans les nombreux magasins d'une ville, sera, suivant les conditions posées, un bien irréproductible pour tous ceux qui lui attribuent une valeur moindre qu'aux biens de coût exigés pour son acquisition.

Pour *Ricardo*, au contraire, les spécimens d'une collection, les tableaux, les statues, les livres anciens, les

bijoux, les vins de crus renommés sont toujours des biens rares ou irréproductibles ; les marchandises que l'on trouve ordinairement sur le marché, des biens reproductibles. Quel est dans ce mode, le criterium permettant de distinguer les uns des autres ? *Ricardo* ne l'a pas indiqué. *M. Dietzel*, qui a repris la théorie classique, ne l'a pas fait non plus. Il donne comme exemple de biens de consommation irréproductibles les vins rares, entre autres le « vin de Johannisberg ». Mais, si le vin de Johannisberg est un bien irréproductible, pourquoi les vins du Rhin, de Bordeaux, de Bourgogne ne le seraient-ils pas ? S'ils le sont, pourquoi le vin, en tant que genre de bien ne le serait-il également ? S'il l'est, pourquoi pas le blé, l'avoine et d'une façon générale tous les biens de consommation ? On objecte que les uns sont plus rares que les autres ; mais, il n'y a là qu'une question de degré. A partir de quel moment un bien cessera-t-il d'être assez rare pour être reproductible ?

Dira-t-on sont irréproductibles les biens qui, quel que soit l'effort développé, ne peuvent être reproduits au delà d'une quantité déterminée ? Mais alors, tous les biens ayant de la valeur sont irréproductibles. Il n'y a pas de bien économique qu'on puisse, à un moment donné, produire en quantité illimitée ; le travail, sinon les agents naturels, nécessaire à la production étant limité en quantité. Ainsi un bien quelconque ne peut être reproduit, au-delà d'une quantité déterminée.

La division adoptée par l'école classique est donc arbitraire. Nous devons la rejeter.

Nous distinguons deux sortes d'irreproductibilité : l'irreproductibilité absolue et l'irreproductibilité économique.

La première s'explique d'elle-même ; les biens irreproductibles par nature sont peu nombreux, et ne jouent qu'un rôle secondaire dans les transactions économiques. Nous aurons à préciser, au contraire, les conditions qui entourent la seconde. Nous ne pouvons le faire encore, car nous ne connaissons pas la nature du sacrifice exigé pour l'acquisition d'un bien. Le coût est une notion complexe qui doit être analysée. Nous le ferons dans le chapitre consacré à la *valeur des biens producteurs*. Nous admettrons néanmoins, provisoirement, qu'il y a des biens économiquement irreproductibles.

Quand un sujet apprécie la valeur d'un bien irreproductible, quelle que soit la nature de la valeur de son irreproductibilité, il est dans la même situation que s'il devait apprécier la valeur d'une certaine quantité de biens non susceptible d'être augmentée.

Le problème de la valeur des biens irreproductibles se ramène à celui de la valeur des biens d'une provision inextensible. Quelle est la grandeur de cette valeur ?

Etant données la diversité infinie des besoins de l'homme, et la possibilité pour un même bien d'en satisfaire plusieurs, de genres différents même, ou d'importance inégale dans un même genre, on est conduit naturellement à se demander quel est parmi plusieurs besoins, celui dont la satisfaction dépend véritablement de l'existence d'un bien.

La question ne se poserait pas s'il y avait corrélation

entre les besoins et les biens, si à la satisfaction d'un des premiers correspondait un des seconds, qui serait seul à jouer ce rôle. Mais il n'en est pas ainsi dans la réalité des choses. Ici, comme ailleurs, sous une apparente simplicité, la nature est d'une complexité infinie. Au lieu de cette harmonie, c'est un enchevêtrement inextricable : un même besoin peut être satisfait par plusieurs biens ; un même bien peut satisfaire plusieurs besoins.

Cette situation se complique encore, ajoutant à la difficulté du problème, s'il y a possession de plusieurs exemplaires d'un même bien.

Pourquoi affecte-t-on telle unité du bien à la satisfaction d'un besoin concret considérable, et telle autre, absolument identique, à celle d'un besoin concret de minime importance ?

Y a-t-il dans ce choix pur arbitraire, ou application inconsciente de règles pouvant être mises en évidence ?

Quoi qu'il en soit, si nous sommes en présence d'une répartition des unités de la provision, entre différents besoins d'intensité inégale, quel sera, parmi ces besoins, celui dont la satisfaction dépendra de la possession de l'une quelconque de ces unités ? En d'autres termes, quelle est la valeur des composantes ? Le sujet attribue-t-il à chacune d'elles, l'importance qu'il attache à la satisfaction du besoin qui y correspond, ou, au contraire, ces diverses unités ont-elles pour lui la même valeur ? Au surplus, est-il possible, dans cette dernière hypothèse, de déterminer le besoin concret dont l'importance transportée par le sujet sur une unité du bien en fixerait la valeur et celle de toutes les composantes ?

Enfin, s'il y a identité de valeur des différentes unités de la provision, la valeur globale de celle-ci, est-elle égale au produit du nombre d'unités par la valeur commune de chacune d'elles, ou se forme-t-elle d'une manière indépendante et comment se forme-t-elle ?

SECTION II

De la valeur des unités d'une provision inextensible

I

A. — Hypothèse générale.

Nous possédons une provision composée de 4 unités semblables du bien A , représentées par A^1, A^2, A^3, A^4 . La quantité ne peut en être augmentée. Parmi les besoins éprouvés, et susceptibles d'être satisfaits par une unité du bien A , apparaissent b^1, b^2, b^3, b^4 , rangés par ordre d'intensité décroissante.

Nous supposons, pour plus de simplicité, que ces quatre besoins concrets, sont tous présents, et non virtuels. Leur satisfaction exige la consommation immédiate du bien A .

Dans ces conditions y a-t-il une raison quelconque pour que nous destinions une de ces unités à la satisfaction du besoin b^1 , le plus important de la série, et

d'une façon plus générale, l'une de ces unités à tel besoin plutôt qu'à tel autre ?

La provision se composant d'une série d'unités, toutes à disposition, toutes substantiellement identiques, donc équivalentes à tout point de vue, et devant produire les mêmes résultats dans les mêmes conditions, l'attribution de l'une d'elles à la satisfaction de besoins d'inégale importance est due au pur hasard.

Exemple : Nous avons dans notre porte-monnaie 4 pièces de 1 franc, destinées à l'acquisition de 4 objets présentant tous une utilité différente. Quand nous opérons le premier achat — peut-être le moins utile — nous ne choisissons pas entre les 4 pièces possédées, mais nous donnons la première venue en échange de l'objet.

Admettons que la répartition fortuite de la provision s'opère de telle sorte que A^1 soit destiné à la satisfaction de b^1 , A^2 de b^2 , A^3 de b^3 , A^4 de b^4 . Quelle est la valeur à attribuer à A^1 , A^2 , A^3 , A^4 ?

La valeur d'un bien étant égale à l'importance attribuée au besoin dont la satisfaction dépend de l'existence de ce bien, il semble que, par application de ce principe, la valeur de A^1 doit être égale à l'importance du besoin b^1 , celle de A^2 à l'importance de b^2 , etc... S'il en était ainsi, les unités égales, d'un bien donné, auraient, au même instant, des valeurs différentes, déterminées par les différentes intensités des besoins divers auxquels elles s'appliquent.

Cette conséquence se heurte à une constatation de

bôn sens. A un moment donné, des biens absolument identiques ont la même valeur (1).

Avant l'attribution des unités de la provision, A^1 était égal à A^2 , A^3 , A^4 . Si cette égalité a disparu, la transformation produite provient de l'acte de répartition. Or, jusqu'au moment où la consommation commence, on ne voit pas comment, le fait de destiner A^1 à la satisfaction du besoin b^1 peut lui donner une autre valeur qu'à A^2 , A^3 ou A^4 , qui, dans les mêmes conditions, produiraient les mêmes résultats. Il en est ainsi, pour les unités affectées à b^2 , b^3 , b^4 , qui pourraient indifféremment satisfaire l'un quelconque des besoins ressentis.

(1) *M. Lehr* conteste cette affirmation en s'appuyant sur l'exemple suivant : Par suite des nécessités particulières du marché, un individu est obligé de payer des prix différents pour une même marchandise. On peut supposer, en effet, qu'il est contraint de s'adresser à des vendeurs, qui attribuent à ce produit une valeur d'échange différente. L'individu achètera, à des prix divers, toutes les unités dont il a besoin, pourvu que, dans chacune des opérations d'échange, l'utilité de l'objet acquis soit supérieure à celle de la somme versée par lui. Donc, dans cette hypothèse très vraisemblable, les unités égales d'une même marchandise ont des valeurs différentes à un moment donné.

LEHR : *Werth, Grenswerth und Preis*, Jahrbücher von Conrad, 53, N. F. 19 : 1889, p. 23.

M. Dietzel remarque très justement que cette argumentation repose sur une confusion. *M. Lehr* substitue à l'appréciation du possesseur d'une provision de biens donnée, celle de l'acquéreur qui veut constituer une provision. Au moment de l'achat, quand l'individu est obligé de payer des sommes différentes pour des marchandises semblables, il attribue à ces dernières des valeurs différentes. Mais, une fois la provision constituée, il lui importe peu d'avoir dépensé 15 ou 20 francs pour l'un des objets, 10 ou 12 francs pour l'autre. Si ces objets sont identiques, il consomme indifféremment l'un ou l'autre à la satisfaction de l'un de ses besoins. A ce moment — et c'est précisément dans cette hypothèse que nous nous sommes placé — les valeurs des unités semblables d'un même bien sont égales.

DIETZEL : *Die classische Werttheorie und die Theorie von Grenznutzen*, Jahrbücher, LIV, N. F. 20, 1890, pp. 574, 575.

Nous arrivons à cette conséquence que A^1, A^2, A^3, A^4 , puisqu'ils sont substituables, ont une même valeur. Celle-ci peut varier entre deux extrêmes, déterminés par l'intensité des besoins b^1 et b^4 . Reste à la déterminer d'une façon précise.

Une première solution se présente à l'esprit, la valeur de l'unité d'une provision est fixée par l'utilité moyenne du bien en question ; c'est-à-dire, dans notre exemple, si les intensités des besoins b^1, b^2, b^3, b^4 , sont respectivement égales à v, x, y, z , par $\frac{v+x+y+z}{4}$. Cette valeur ne correspond pas, sauf rencontre purement accidentelle, avec celle que déterminerait l'un des 4 besoins concrets b^1, b^2, b^3, b^4 .

Pour établir l'exactitude de la solution proposée, il faudrait montrer que la satisfaction d'un besoin d'intensité moyenne, dépend de l'existence de l'une quelconque des unités de la provision, en d'autres termes, qu'il y a un lien de causalité entre la disparition totale, et la consommation de l'une d'elles. L'erreur de cette proposition ressortira, avec évidence, de ce qui suit.

Quel sera celui des 4 besoins concrets dont l'intensité fixera la valeur de A . Nous le rechercherons après avoir rappelé quelques constatations antérieurement faites.

L'impossibilité de satisfaire tous ses besoins, conduit l'homme à faire un choix entre ceux qui seront satisfaits, à l'exclusion des autres. C'est aux plus importants qu'il consacre les biens dont il dispose. Agir autrement, serait l'œuvre d'un fou. Celui qui gaspille sa fortune en futilités, dont il se passerait aisément, et néglige de se pourvoir du nécessaire, mérite pour le moins, un conseil judiciaire.

En général, l'homme détermine le nombre des besoins concrets à satisfaire d'après la quantité de biens dont il dispose. Il attribue la part respective de chacun de ces biens, d'abord aux besoins les plus intenses, puis à ceux qui le sont moins, descendant ainsi, échelon par échelon, jusqu'à complet épuisement de sa provision.

Toute variation dans la quantité de celle-ci, agit directement sur la possibilité de la satisfaction des besoins les moins importants, de ceux qui sont en fin de série, et auxquels correspondent les unités restantes des biens. Par contre, elle n'influe, sur la satisfaction des besoins plus considérables, qu'après avoir supprimé la possibilité de satisfaire des besoins qui le sont moins.

Si la provision diminue d'une unité, le dernier des besoins concrets qui précédemment aurait été satisfait ne peut plus l'être dans la situation nouvelle.

Inversement, si elle augmente dans les mêmes proportions, le premier des besoins concrets qui antérieurement ne pouvait être satisfait, entre dans la série de ceux qui le sont désormais.

Dans l'un et l'autre cas, toute variation de la quantité du bien possédé est liée à la satisfaction d'un seul besoin concret : elle est la cause de sa non-satisfaction, ou de sa satisfaction.

Entre l'existence de l'unité du bien et la possibilité de la satisfaction de ce besoin, mais de ce besoin seulement, il existe un rapport d'interdépendance, identique à celui qui détermine la valeur. Ce rapport ne s'établit pas entre l'unité du bien et les besoins d'intensité plus grande, car la satisfaction de ces derniers est assurée par l'affectation, qui leur a été faite antérieurement, des autres unités de ce bien.

Examinons maintenant, quel est celui des 4 besoins concrets b^1, b^2, b^3, b^4 , dont la satisfaction dépend de l'une quelconque des 4 unités de la provision A , ou, ce qui revient au même, quel est celui qui détermine la mesure de la valeur cherchée.

La solution s'impose. C'est le besoin désigné par b^4 , le moins intense de ceux pouvant disparaître par la consommation de A . Supposons, en effet, que la quantité A soit réduite d'une unité, le sujet qui éprouve au même moment les 4 besoins concrets d'importance inégale b^1, b^2, b^3, b^4 , ne peut plus satisfaire que trois d'entre eux.

Contraint à un sacrifice, par les exigences de la situation, il cherche à le réduire au minimum nécessaire. Raisonnant alors comme il vient d'être fait plus haut, il n'hésite pas à négliger le besoin dont la non-satisfaction entraîne pour lui le moins d'inconvénients.

La quantité de biens disponible étant égale à A , la disparition du besoin b^4 est liée à l'existence de l'une quelconque des 4 unités du bien.

De plus, dans la série des 4 besoins concrets b^1, b^2, b^3, b^4 , la possibilité de la satisfaction de ce dernier est seule dans un rapport d'interdépendance avec l'existence d'une unité de A . Il n'y a pas de lien existant entre b^1, b^2 , ou b^3 , et une unité de la provision A . La disparition de l'un des exemplaires possédés ne supprime pas la possibilité de leur satisfaction.

L'existence de l'unité n'est pas la cause nécessaire de la disparition de l'un de ces besoins.

Cette argumentation exclut la possibilité d'admettre, comme pouvant déterminer la grandeur de la valeur,

un besoin type autre que b^4 , par exemple, celui dont l'intensité serait égale à la moyenne de celles de la série entière (1). La satisfaction d'un pareil besoin, s'il existait réellement, ne dépendrait pas de l'existence de A .

Toutes les unités de la provision A ayant la même valeur, celle de l'une quelconque d'entre elles, dépend de l'intensité de b^4 . L'intensité de ce besoin détermine, par définition (2), l'utilité de l'unité du bien affecté à sa satisfaction, A^4 dans notre exemple.

La valeur de l'une des unités de la provision A , est égale à l'utilité de A^4 , c'est-à-dire de l'unité ayant dans la provision la plus faible utilité.

Avant de conclure généralisons le problème. Si dans l'exemple choisi, nous réduisons, successivement, la quantité de biens disponible à 3, puis à 2, puis à 1 exemplaire, la valeur de l'unité de chacune de ces trois provisions est déterminée, respectivement, par l'intensité du besoin b^3 , dans le premier cas, b^2 , dans le second, b^1 , dans le troisième, ou, sous une autre forme, par l'utilité attribuée à l'unité destinée à satisfaire, dans le premier cas, le besoin b^3 , dans le second, b^2 , dans le troisième, b^1 , c'est-à-dire, par l'utilité de l'unité correspondant au besoin concret le moins intense dans la série de ceux qui peuvent être satisfaits.

Il est inutile de reprendre à nouveau la démonstration précédemment faite, pour justifier ces conclusions, il suffit d'appliquer, à chacune de ces dernières hypothèses, les règles, dont nous nous sommes servi dans la première.

(1) Cf. *supra*, p 185.

(2) I^{re} partie, chap. II, p. 53.

B. — Conclusions.

En résumé :

Les unités égales d'une provision de biens, dont la quantité est donnée à un moment déterminé, et ne saurait être augmentée, ont toutes la même valeur.

Celle-ci est déterminée par le besoin concret le moins important de la série des besoins pouvant économiquement être satisfaits par la provision.

Nous appellerons l'utilité de l'unité qui y correspond, **utilité-limite** ou **utilité-finale** (1).

La grandeur de la valeur de l'une quelconque des unités égales d'une provision de biens donnée est égale à celle de l'utilité-finale de l'une des valeurs composantes.

Ces règles, si simples en apparence, ont, aux yeux de l'école moderne, une portée considérable, qu'elle exagère peut-être. Qui croit avoir découvert une idée nouvelle, en grossit involontairement l'importance ; il en est obsédé, en quelque sorte, il ne voit plus qu'elle, et, comme il s'imagine être le centre de toutes choses, c'est autour d'elle qu'il fait tourner le monde, ne se rendant pas compte qu'il est dupe d'une erreur d'optique.

M. Böhm-Bawerk, par exemple, affirme que la notion d'utilité-finale est non seulement « la charnière » (2) de

(1) C'est *M. Wieser* qui, le premier, dans son ouvrage « *Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes* », p. 128, a employé le terme de « *grenznutzen* », (utilité-finale). Jevons se sert indifféremment des termes, « *final degree of utility* » et « *terminal utility* ». Le terme utilité-limite est l'équivalent des formules de Gossen : « *Grösse des Genusses in dem Augenblick in welchem seine Bereitung algebrochen wird* », ou le « *Werth des letzten Atoms* », et l'« *intensité du dernier besoin satisfait* », ou la rareté de *M. Walras*.

(2) *BÖHM-BAWERK* : *Capital*, II, p. 158.

toute la théorie de la valeur, mais encore la « clef » qui nous permet de comprendre l'ensemble des rapports plus généraux qui unissent l'homme aux biens. « Que l'on observe, dit-il (1), avec cette attention, — ce qui est un art souvent difficile, — et l'on ne tardera pas à reconnaître, aux travers des complications les plus inextricables du monde économique moderne, que *toujours* l'homme apprécie les biens d'après la grandeur de leur utilité-finale, qui devient ainsi le « pivot de la science économique ».

Nous avons à faire la part de l'exagération. Nous ne croyons pas que dans *tous les cas*, la valeur subjective d'un bien soit égale à son utilité-finale. Il y a des hypothèses (2) dans lesquelles c'est le travail exigé par la reproduction d'un bien qui en détermine la valeur; d'une façon plus générale la valeur des biens économiquement reproductibles est égale à la valeur de leurs biens de coût (3); la valeur des biens de coût peut dépendre de leur utilité-limite (4), mais alors la valeur du produit est égale à la somme des utilités-limites des biens de coût, et non à son utilité-limite propre.

Mais, toutes les fois qu'un sujet apprécie la valeur des unités d'une provision donnée, qui ne peut être augmentée, par conséquent toutes les fois qu'il détermine *la valeur des biens qui ne sont pas reproductibles*,

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, II, p. 159.

(2) Cf. II^e partie, chap. VI. Valeur des biens reproductibles.

Nous nous séparons, à ce point de vue, de la théorie de Jevons, qui déclare que « la valeur dépend entièrement de l'utilité » : *Theorie of political Economy*. Introduction, p. 7.

(3) Cf. II^e partie, chap. VI. Valeur des biens reproductibles.

(4) Cf. II^e partie, chap. V. De la valeur des biens producteurs.

cette valeur est pour lui *égale à l'utilité-limite du produit* (1).

Quels sont les *facteurs qui influent, sur la grandeur de l'utilité-limite*, et par là même sur celle de la valeur ? Nous avons résolu par avance cette question, des plus complexes, dans les longs développements consacrés (2) à l'étude de l'utilité des biens, et à l'influence exercée par la quantité sur cette utilité.

1° La valeur d'un bien irréproductible dépend de la quantité de ce bien. C'est elle, en effet, qui détermine le dernier des besoins pouvant être économiquement satisfait, et par là même l'utilité de l'unité, qui sert de mesure à la valeur de l'une quelconque des unités semblables composant la provision.

(1) Cette formule est moins compréhensive que celle de *M. Böhm-Bawerk* (*Capital*, II, p. 159). Mais depuis l'apparition de son grand ouvrage — la première édition du *Capital* est de 1888 et l'auteur n'a revu que le premier volume dans l'édition de 1902 — le véritable chef de l'école moderne a modifié, ou du moins précisé sa théorie. Dans l'article *Wert* du *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* von Conrad, I, VI (article traduit dans la Revue d'Economie politique, 1894), il déclare que « l'opinion qui cherche à déduire tous les phénomènes de la valeur exclusivement de l'utilité-limite, ne doit pas être conservée dans toute sa rigueur ». Dans le même article, il est d'avis que « l'estimation de la valeur des biens que l'on peut librement remplacer, au prix d'un sacrifice personnel, est égal à l'importance de la peine que cause sa production. Cette idée avait déjà été développée dans les *Grundzüge*. Enfin, dans sa controverse avec *M. Dietzel* (*Jahrbücher von Conrad*, 58, III, F. 3, 1892, p. 321-367), il reconnaît que, dans la pratique, « la valeur des biens reproductibles à volonté est appréciée immédiatement d'après le coût » (Cf. II^e partie, chap. V. Valeur des biens producteurs ; chap. VI. Valeur des biens reproductibles), mais sans définir ce qu'il entend par bien reproductible à volonté.

Nous ne croyons pas que *M. Böhm-Bawerk* ait nettement distingué les cas dans lesquels la valeur d'un bien est égale à son utilité-limite, et ceux dans lesquels, au contraire, elle est égale à la somme des utilités-limite des biens de coût.

(2) Cf. I^{re} partie, chap. II et III.

Plus grande est la quantité, plus la série des besoins devant économiquement disparaître s'allonge et par conséquent moins intense est le dernier d'entre eux (1).

2° Cette influence exercée par la quantité est d'autant moins sensible, que le premier besoin de la série est plus important, et que la dégression des suivants est moins rapide ; en un mot, que l'utilité de chacune des unités, prise individuellement est plus considérable.

C'est, en d'autres termes, ce qu'exprime *M. Böhm-Bawerk* (2) dans la formule :

« Plus les besoins sont étendus et intenses, c'est-à-dire plus sont nombreux et importants ceux qui exigent satisfaction, et plus est petite la provision de biens à ce destinée, plus sont élevées les régions du besoin en général dans lesquelles doit s'arrêter la satisfaction, plus sera élevé, par conséquent, le degré de l'utilité-finale. »

Inversement, il sera d'autant plus faible que les besoins sont moins étendus et que la provision de biens destinée à les satisfaire est plus considérable.

3° La grandeur de la valeur d'un bien irreproduc-

(1) « Plus grande sera la quantité des biens disponibles d'une certaine espèce, plus petite deviendra, toutes les autres circonstances restant invariables, la valeur de chaque espèce en particulier, et inversement. »

BÖHM-BAWERK : *Capital*, II, p. 161.

« Nous pouvons formuler cette loi générale, que le degré d'utilité varie avec la quantité d'une marchandise, et diminue en définitive lorsque cette marchandise augmente. »

JEVONS : *Theorie of political Economy*, p. 53.

« L'intensité du dernier des besoins satisfait par une quantité de marchandise consommée »... est une « grandeur qui décroît à mesure que la quantité consommée croît ».

WALRAS : *Théorie de la Monnaie*, p. 30.

(2) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 168.

tible ne dépend pas seulement du nombre d'unités possédées, et de l'intensité ressentie du dernier des besoins, mais encore du genre de consommation exigé pour la satisfaction de ce besoin. Comme tous les besoins, celui qui sert de base à l'utilité-limite peut être rangé dans deux catégories, suivant que, pour sa disparition, il nécessite ou non la consommation intégrale de l'unité qui y correspond.

Dans le premier cas, s'il s'agit d'un bien consommable par premier usage, il n'y a pas de difficulté. La valeur est égale à l'utilité-limite déterminée par l'intensité du besoin concret immédiatement satisfait. Dans le second, on est en présence d'un bien pouvant servir plusieurs fois au même but. Nous avons indiqué dans un précédent chapitre, quelle est l'utilité d'un bien de cette nature (1).

L'utilité-limite ne dépend plus seulement, dans ce cas, du besoin concret immédiatement ressenti, mais aussi des besoins virtuels que le bien pourra satisfaire dans l'avenir; elle est la résultante d'un ensemble de besoins de même nature, ou de nature différente, dont la disparition dépend de l'existence du bien en question.

De nombreuses confusions ont été commises à ce sujet. *M. Dietzel* (2) donne l'exemple suivant : Robinson a un manteau, bien irréproductible puisqu'il n'a pas les moyens nécessaires pour le remplacer. Ce manteau

(1) Cf. I^{re} partie, chap. II De l'utilité des biens, p. 72-76.

(2) DIETZEL : *Zur klassischen Wert und Preistheorie*. Jahrbücher von Conrad, 58, III^e série, 3, 1892, note 1, p. 347.

BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, pp. 31, 33 et suiv.; *Capital*, p. 164.

a pour lui plusieurs fins ; il le protège contre le froid, la pluie, le vent, et lui sert d'oreiller pendant la nuit. « Quelle est, dit-il, la dernière satisfaction de besoin procurée par ce bien », satisfaction « qui d'après l'école moderne déterminerait sa valeur » ? Robinson ne la découvrira pas facilement. Qu'importe, peut-on répondre, cela est sans importance dans la fixation de la valeur qu'a pour lui le manteau ; celle-ci n'est pas égale à l'utilité attribuée à ce bien par « la dernière satisfaction de besoin procurée » par lui, mais à l'utilité globale, dérivant de l'ensemble des besoins qui sont, et pourront être satisfaits, dans le présent et dans l'avenir par le manteau. L'utilité-finale du bien se confond alors avec son utilité, puisque la provision possédée ne se compose que d'une seule unité. Il n'en serait plus ainsi si Robinson avait sauvé du naufrage deux ou trois manteaux semblables, et s'il employait chacun d'eux à la satisfaction de besoins différents. La valeur de l'un quelconque des trois manteaux serait alors égale à l'utilité-limite de l'un d'eux, c'est-à-dire à l'importance attachée à la satisfaction des besoins présents et futurs les moins intenses, dont la disparition dépend de la possession de l'un des manteaux.

II

Cas dans lesquels la provision satisfait des besoins appartenant à des genres différents.

Nous avons considéré jusqu'ici, une série de besoins concrets, sans tenir compte du genre de chacun d'eux.

Or, il arrive qu'un même bien est capable de satisfaire, non seulement les différentes modalités d'un même genre de besoins, mais encore des besoins de genres différents. Que se passe-t-il dans ce cas. ?

Si nous considérons séparément chacun des genres de besoins, nous voyons qu'il est formé d'une série de besoins concrets d'importance variable. Il y a autant de séries de besoins concrets d'intensité décroissante, que de genres de besoins. Ces intensités varient, non seulement dans la même série, mais encore d'une série à l'autre. Les utilités-limite, qu'attribue à l'unité du bien le dernier besoin de chacune des séries, sont variables.

Il semble alors que l'unité d'une provision de biens donnée ait autant de valeurs qu'il y a de genres de besoins satisfaits par ce bien, puisque, dans chacun d'eux, la disparition d'un besoin différent dépend de l'existence d'une unité, et qu'à moins de rencontre fortuite, ces divers *besoins-limite* n'ont pas la même importance. Mais, l'expérience prouve qu'à un *même moment* l'unité d'un *même bien* n'a qu'une *seule valeur*.

Sa grandeur est-elle donnée par l'une des utilités-limite attribuées au bien dans chacune des séries ?

Il faut distinguer deux *hypothèses* :

1^o Si le dernier besoin concret d'une série, pouvant économiquement être satisfait par une unité de la provision, est plus important que le plus grand des besoins de la série suivante, l'ensemble des besoins concrets des différentes séries rangés d'après l'ordre d'importance du premier besoin concret de chacune d'elles, constitue une série de besoins d'intensité décroissante. Le sujet

cherche à satisfaire les plus importants de ces besoins concrets, c'est-à-dire, dans notre hypothèse, ceux qui correspondent à la première série. Comme la satisfaction des besoins de cette série épuise la provision, *la valeur de l'unité est alors égale à la plus haute des utilités-limite.*

Il en est toujours ainsi, quand on ne possède qu'un exemplaire d'un bien, pouvant satisfaire plusieurs besoins. Sa valeur n'est autre que son utilité maxima ;

2° Si, au contraire, les premiers termes d'une série sont plus importants que les derniers termes d'une autre, l'échelle des besoins concrets, rangés par ordre d'intensité décroissante, se compose alors de besoins hétérogènes appartenant aux différentes séries. L'utilité-limite de l'unité est déterminée par le dernier des besoins les plus importants pouvant être économiquement satisfait par la provision, et diffère des utilités-limite attribuées au bien dans chacune des séries.

D'une manière générale, nous pouvons conclure :

1° La valeur subjective de l'unité d'un bien, partie d'un tout inextensible, est égale à son utilité-limite.

2° Elle diffère (1) de son utilité subjective sauf dans deux cas :

a) Si l'unité est celle qui dans la provision a la plus faible utilité ;

b) Si la provision ne se compose que d'une seule unité ;

(1) LEROY-BEAULIEU : *Traité d'Econ. pol.*, t. III, pp. 30 et suiv. Nous avons précédemment relevé la confusion commise par cet auteur, qui paraît assimiler la valeur d'usage d'un bien à son utilité subjective.

Cf. chap. II. De l'utilité des biens, p. 86, n. 1.

3° L'utilité-limite, qui détermine la valeur d'un bien susceptible de plusieurs emplois, est celle qui résulte de la meilleure utilisation possible du bien.

SECTION III

De la valeur de substitution

Nous avons supposé, antérieurement, que toutes les unités de la provision étaient égales et de même nature.

Nous devons, maintenant, mettre en jeu la circonstance qu'un même besoin peut être satisfait par plusieurs biens. Quand il en est ainsi, les biens sont dits *substituables* (1) les uns aux autres. Cette substitution possible établit entre eux des rapports qui influent sur la mesure de leurs valeurs respectives. En quel sens et comment ?

Les unités des différents biens, qui peuvent être économiquement affectés à la satisfaction d'un même besoin ont une même utilité. Si cette utilité est pour chacun des biens l'utilité-limite de l'unité des diverses provisions, ces utilités-limite sont égales, et toutes les unités de ces biens ont une même valeur.

En est-il de même si le besoin satisfait par plusieurs biens n'est pas celui qui, pour chacune des provisions, ou pour quelques-unes d'entre-elles, détermine l'utilité-limite de l'unité ?

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 165.

C'est A. Cournot qui le premier a dégagé l'idée de substitution ou d'équivalence.

A. COURNOT. *Théorie des Richesses*, liv. I, chap. IV, § 33, pp. 60-64.

Reprenons l'exemple dont nous nous sommes servi précédemment, en le rendant adéquat à la situation nouvelle.

Nous possédons une provision de 4 unités d'un même bien, égales entre elles, A^1, A^2, A^3, A^4 . Chacune d'elles satisfait l'un des 4 besoins concrets b^1, b^2, b^3, b^4 , rangés par ordre d'intensité décroissante. Nous disposons au même moment, de 3 unités d'un autre bien, C^1, C^2, C^3 , égales entre elles, et normalement destinées à satisfaire la série des besoins b', b^4, b'' , rangés par ordre d'intensité décroissante (1).

b^4 est le besoin commun pouvant être satisfait par l'une des unités de A et de C .

Si A ne pouvait être substitué à C , sa valeur serait déterminée par b^4 et celle de C par b'' , c'est-à-dire par leurs utilités-limite respectives. En est-il encore de même dans notre hypothèse ?

Les 4 besoins b^1, b^2, b^3, b^4 peuvent être indifféremment satisfaits soit par 4 unités de A , soit par A^1, A^2, A^3, C^2 , et les 3 besoins b', b^4, b'' , soit par 3 unités de C , soit par C^1, A^4, C^3 . L'interchangeabilité possible de A^4 et de C^2 aboutit à cette conséquence, que leur possession a, pour notre bien-être, une même importance. Ils ont donc une valeur égale. Quelle est-elle ?

La valeur de C est déterminée soit par l'intensité du besoin b'' , dans la série b', b^4, b'' , soit par celle de b^4 (si l'on substitue C^2 à A^4), dans la série b^1, b^2, b^3, b^4 . A un même moment la valeur de l'unité d'un bien est unique.

(1) Cf. fig. I.

Quel est donc celui des deux besoins, b^4 ou b'' , dont l'intensité mesure la valeur de C ? Le besoin b'' , sans aucun doute, puisqu'il est le dernier de ceux pouvant être économiquement satisfaits dans la série b' , b^4 , b'' . Donc C^2 a comme valeur l'utilité-limite de l'unité de C affectée à b'' ; cette valeur est également celle de A^4 , et, par conséquent, celle de l'une quelconque des unités de la provision $4 A$, puisque, d'une part, la valeur de A^4 est égale à celle de C^2 , et que, d'autre part, les 4 unités de la provision $4 A$ ont une seule et même valeur.

Nous arrivons donc à la conséquence suivante : Si, dans deux séries de besoins, correspondant à deux catégories de biens, l'unité de chacun de ceux-ci peut satisfaire un même besoin, la valeur de l'une quelconque des unités des deux provisions est égale à celle du bien, dont l'utilité-limite est la plus faible.

Généralisons : Si, à un moment donné, nous possédons *des quantités déterminées de plusieurs biens, pouvant tous satisfaire un même besoin concret, la valeur d'une de leurs unités est déterminée par celle de l'unité du bien dont l'utilité-limite est la moins élevée* (1).

(1) Quand la valeur de l'unité d'un bien est déterminée par celle d'un bien substituable, elle n'est plus égale à l'utilité-limite propre de ce bien. Dans notre exemple, l'utilité-limite de A est, par définition, toujours égale à l'intensité de b^4 , tandis que sa valeur est déterminée par celle de b'' . C'est encore une utilité-limite, qui mesure la valeur, mais ce n'est pas celle du bien lui-même. Nous insistons sur ce point, car la valeur des biens reproductibles est, dans certains cas, égale à celle d'autres biens substituables, les biens producteurs : on ne peut dire alors que la valeur des biens reproductibles est égale à leurs utilités-limite.

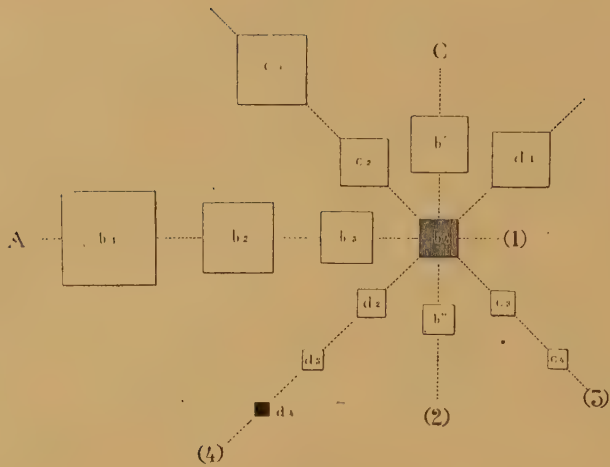


Fig. 1.

La figure ci-dessus facilite la compréhension de ces formules abstraites. L'intensité des besoins est représentée par des surfaces, d'autant plus grandes, qu'elle-même est plus considérable, sans qu'on ait cherché à établir entre elles une proportionnalité exacte. Les besoins sont répartis en quatre séries, correspondant à quatre biens différents par nature, qui présentent tous la particularité de pouvoir satisfaire, au même instant, et dans des conditions identiques, le besoin b^4 ; celui-ci est le dernier terme de la série (1), tandis qu'il est intercalé dans les séries (2), (3) et (4).

Les exemplaires de chaque provision de biens pouvant indifféremment satisfaire le besoin b^4 ont la même valeur. Celle-ci est déterminée par l'un des quatre *équivalents-limite*, correspondant à b^4 , b' , c^4 , d^4 . C'est l'un de ces équivalents, qui fixe le *quantum* de la valeur des unités des quatre provisions. Supposons que nous soyons contraint à supprimer une unité dans

l'une des provisions, rendant ainsi impossible la satisfaction de l'un des besoins ressentis, et que nous ayons le choix dans la détermination de cette unité. Il est évident que tout individu raisonnable sacrifiera celle correspondant au besoin, ayant pour lui la moindre intensité, d^4 , dans notre exemple. C'est donc l'utilité de cette unité qui détermine la valeur, non seulement de l'exemplaire de la série (4), affecté au besoin b^4 , mais encore de tous ceux des autres séries, qui, étant interchangeables avec lui, ont la même valeur.

La valeur de l'unité d'un bien, dont la quantité est déterminée, peut être égale à celle de l'unité du bien supplétif, dont l'utilité-limite est la plus faible.

Dans quel cas ?

Une condition essentielle est nécessaire : il faut que le besoin commun fasse partie de ceux, qui peuvent être économiquement satisfaits dans toutes les séries.

Condition essentielle, disons-nous, car si elle n'est pas réalisée, si le besoin commun aux différentes séries ne fait pas partie de ceux qui peuvent économiquement disparaître, étant données les quantités respectives de chacune des provisions, nous arrivons à des conséquences différentes de celles que nous avons déduites. Cette divergence de solution s'explique par le changement apporté aux données du problème. Partons d'un exemple concret.

Les métaux précieux, l'or ou l'argent, répondent à certains besoins que peuvent satisfaire, dans les mêmes conditions, le cuivre ou le fer. Dirons-nous que l'utilité-limite du kilog de ces derniers corps détermine la valeur du même poids des premiers ? Pareille affir-

mation serait une absurdité démentie par les résultats d'une pratique incontestable. Cependant le cuivre et le fer, sont des biens supplétifs, par rapport à l'or et à l'argent. Nous allons expliquer la raison pour laquelle la valeur des premiers n'influe pas sur celle des seconds.

Modifions les termes de l'exemple schématique précédent. Supposons que la consommation intégrale de la provision $4A$, soit nécessaire pour la satisfaction du besoin b^1 , le plus important de sa série, et que, comme auparavant l'unité A , puisse satisfaire l'un des besoins b^2, b^3, b^4 , l'unité C, b', b^4, b'' , etc. La situation nouvelle diffère de l'ancienne, en ce que l'une des provisions $4A$, est insuffisante pour satisfaire tous les besoins qui en dépendent. Il s'établit entre ces derniers une concurrence qui aboutit à l'élimination des moins importants, conformément aux règles, que nous avons précédemment déduites. La question se pose pour le sujet de savoir s'il doit laisser en souffrance le besoin b^1 , et satisfaire les trois besoins b^2, b^3, b^4 , ou si, inversement, il ne convient pas pour lui de sacrifier au premier la totalité de sa provision, laissant ainsi à découvert les trois derniers. Il établit donc la balance entre l'intensité de b^1 et la somme de celles de b^2, b^3, b^4 .

1° Si cette somme est la plus forte, que se produit-il? La situation ressemble en tous points à celle que nous avons déjà étudiée, avec cette différence que nous nous trouvons en présence d'une provision de 4 unités, dont trois seulement seraient suffisantes pour satisfaire b^2, b^3, b^4 . Alors, de deux choses l'une : où la série (1) représente tous les besoins pouvant disparaître par la consommation du bien A , ou elle n'est formée

que des premiers termes d'une série plus compréhensive.

Dans la première hypothèse, l'une des unités de 4 A étant sans emploi possible, puisqu'elle ne peut satisfaire, même partiellement, le besoin concret b^1 , son utilité-limite est nulle; dès lors la valeur du bien servant à satisfaire le besoin b^4 , l'est également, et comme il y a interchangeabilité permanente en b^4 entre A et l'une des unités des autres séries, il en est de même pour la valeur de ces dernières.

L'hypothèse d'une série fixe de besoins, concevable théoriquement, est pratiquement irréalisable. En admettant qu'elle corresponde à tous les emplois possibles d'un bien — ce qui déjà est extrêmement rare, mais peut se rencontrer — elle s'allonge ordinairement, de la virtualité des besoins qu'elle comprend, virtualité qui s'impose, étant donné qu'un besoin n'est pas satisfait pour toujours, mais qu'il renaît infailliblement.

Dans la seconde alternative, — qui par conséquent est normale — nous voyons apparaître un nouveau besoin b^5 , moins intense que b^4 , qui détermine la grandeur de l'utilité-limite de A dans la série (1). Le besoin b^4 est alors compris dans toutes les séries. L'hypothèse est analogue à celle, dont la *fig. 1* sert d'illustration.

2° Si l'intensité de b^1 est plus grande que la somme de celles de b^2 , b^3 , b^4 , qu'arrive-t-il? b^4 , nécessitant la consommation de l'intégralité de la provision, b^2 , b^3 , b^4 , sortent par là même de la catégorie des besoins pouvant être satisfaits.

Des quatre espèces de biens communiquant par l'intermédiaire du besoin b^4 , biens, dont la valeur s'élevait

auparavant au même niveau, l'une d'elle se détache, perd contact, devient étrangère aux trois autres. L'influence réciproque des différentes catégories de biens cesse par là-même. La série (1) étant isolée, la valeur se détermine, pour elle, d'après l'utilité-limite immédiate de l'unité du bien.

Quand plusieurs biens satisfont un même besoin, leurs valeurs respectives ne s'égalisent, que dans les cas où ce besoin est compris dans la série de ceux qui peuvent être économiquement satisfaits, étant données les quantités des différentes provisions, dont on dispose à un moment donné.

Nous voyons ainsi la raison pour laquelle l'or et l'argent ont généralement, pour l'homme, une valeur plus considérable que le fer ou le cuivre, bien que substituables dans certains cas. La rareté des métaux précieux a, comme conséquence, l'affectation forcée de l'intégralité de la quantité produite aux seuls besoins les plus importants auxquels ils correspondent. On ne les emploie pas quand le cuivre et le fer, dont la quantité est beaucoup plus considérable, rendent les mêmes services qu'eux. C'est seulement dans les contes de fée, que l'on construit des palais d'or, parce qu'avec le nombre de kilogrammes, que l'on consommerait dans une pareille entreprise, on pourrait fabriquer des millions de bijoux, pouvant satisfaire une infinité de besoins concrets, dont l'un est peut-être moins important, que celui d'avoir une habitation, mais dont la somme l'est bien davantage.

En résumé :

Quand un individu possède des biens en quantité telle, qu'une unité de chacun d'eux peut économiquement être

affectée à la satisfaction d'un même besoin, la valeur de l'une quelconque des unités de ces biens est égale à celle de l'unité du bien supplétif, dont l'utilité-limite est la plus faible.

Nous aurons à dégager les conséquences qui découlent de ce principe.

Nous avons étudié, jusqu'ici, quelle est la valeur des unités d'une provision de biens, en tenant compte des complications résultant, soit, du fait qu'un même bien peut satisfaire des besoins de nature différente, soit, de celui qu'un même besoin peut être satisfait par différents biens.

Nous devons rechercher, maintenant, quelle est la valeur de la provision entière, et les rapports qui existent entre elle, et la valeur de ses composantes.

SECTION IV

De la valeur d'ensemble d'une provision de biens

Quelle est la valeur d'ensemble d'une provision de biens ? Deux solutions ont été proposées ; l'une par *M. Wieser*, dans son ouvrage « *Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthschaftlichen Wert* » solu-

tion reprise par l'économiste américain, *M. Patten* (1) ; l'autre par *Gossen* (2) et *M. Böhm-Bawerk*.

A. — Quelle est la solution de *M. Wieser* ?

Soit une provision de biens composée de 5 unités semblables, A^1, A^2, A^3, A^4, A^5 . La valeur du tout dépend de celle des parties. Elle est égale à la somme des unités composantes. Si nous désignons par V la valeur de l'ensemble, et par v^1, v^2, v^3, v^4, v^5 les valeurs respectives de A^1, A^2, A^3, A^4, A^5 , nous avons :

$$(1) \quad V = v^1 + v^2 + v^3 + v^4 + v^5.$$

La valeur de l'une quelconque des composantes est égale à v^5 , qui représente l'utilité-limite de A^5 .

$$v^1 = v^2 = v^3 = v^4 = v^5.$$

Nous pouvons donc remplacer le deuxième terme de l'équation (1) par 5 v^5 .

$$V = 5v^5.$$

En d'autres termes, « la valeur d'ensemble d'une provision donnée d'un bien est égale au produit de l'utilité-limite par le nombre d'unités » (3).

De ce principe découle une conséquence : une quantité déterminée de biens n'a de valeur, qu'autant que la dernière de ses unités en a une. Car, si l'utilité-limite de l'unité est nulle, l'un des deux facteurs, dont le produit fixe la valeur de la quantité étant égal à 0, le produit est nul, quelle que soit la grandeur de l'autre facteur.

(1) PATTEN : *Jahrbücher von Conrad*, nouv. série II, p. 481-534.

(2) D'après LEXIS : Article *Grenznutzen* du *Handwörterbuch von Conrad*, 1^{er} suppl., p. 423-2.

(3) WIESER : *Der natürliche Wert*, p. 24.

Reprenons les exemples, dont nous nous sommes servi dans un précédent chapitre (1). Le promeneur, qui se trouve au bord d'une source abondante, n'attribue aucune valeur aux quelques décilitres d'eau que contient son gobelet. L'utilité-limite de l'unité est nulle (2). Donc, d'après la théorie de *M. Wieser*, la source entière n'a aucune valeur.

Il en est de même de la lumière, qui pénètre à flots dans une seule des pièces d'un appartement, puisque l'utilité-limite du rayon de soleil est nulle.

Schäffle (3) a montré, en discutant le premier de ces deux exemples, que ces conséquences sont contredites par les faits. L'existence de la source est liée, par un rapport de causalité, à la satisfaction de la soif du promeneur : donc elle a une valeur.

De même, du moment que l'on préfère une pièce à une autre, dans un appartement, par cela seul qu'elle est exposée au midi, c'est qu'on attribue de la valeur à la quantité de lumière qui éclaire cette pièce.

La théorie de *M. Wieser* est logique. Ses conséquences sont démenties par l'expérience, nous devons la rejeter.

(1) Cf. I^{re} partie, ch. III, p. 80-84, p. 98-99.

(2) L'utilité-limite de l'unité est nulle, mais sa valeur ne l'est pas. La quantité d'eau enfermée dans le gobelet est un bien reproductible. Sa production exige une dépense de force, un effort, qui lui attribue une certaine valeur (Cf. II^e partie, ch. VI. Biens reproductibles). Mais, si nous supposons que cet effort est nul, la valeur de l'eau contenue dans le gobelet l'est également. Dans ce cas, les conséquences de la théorie de *M. Wieser* doivent être confirmées par l'expérience, si elle est exacte.

(3) SCHÄFFLE : *Tübingen Zeitschr.*, 1885, p. 451 et suiv.

B. — Nous arrivons donc à cette conclusion que, la valeur d'ensemble d'une provision de biens est indépendante de celle des unités qui la composent. Quelle est-elle? Pour le savoir nous n'avons, conformément à la méthode générale adoptée, qu'à déterminer quel est la grandeur du bien-être lié à l'existence de la provision.

Nous disposons d'une quantité de biens égale à 5 A ; chacune des unités correspond à un besoin d'intensité différente, par conséquent il y a autant d'utilités, que d'unités. Soient $u^1, u^2, \dots, u^5$ les utilités respectives de $A^1, A^2, \dots, A^5$.

La provision totale à une utilité U , mesurée par l'intensité des 5 besoins qu'elle satisfait :

$$U = u^1 + u^2 + u^3 + u^4 + u^5$$

u^5 est égal à v^5 , mais u^1, u^2, u^3, u^4 , sont plus grands que les termes correspondant v^1, v^2, v^3, v^4 , donc la somme $u^1 + u^2 + u^3 + u^4 + u^5$ est plus grande que le produit 5 v^5 . Si le sujet ne disposait pas de la provision 5 A , il ne pourrait satisfaire aucun des 5 besoins, dont la somme des intensités détermine la grandeur U . Par conséquent la valeur de 5 A , V , est égale à U , qui est plus grand que 5 v^5 .

La valeur d'ensemble de la provision est égale à la somme des utilités de ses unités, et plus grande que la somme de leurs valeurs (1).

(1) Voici un exemple concret : Un individu peut dépenser 100 francs par jour. S'il perd 1 franc, il devra se priver d'un plaisir — si minime que peut-être il ne s'en apercevra pas. S'il perd 100 francs, et s'il est dans l'impossibilité de les remplacer, l'importance de la perte éprouvée par lui ne sera pas 100 fois, mais, peut-être, 10.000 fois plus grande que celle causée par la perte de 1 franc.

Cela paraît surprenant à première vue. Une analyse plus profonde permet de donner l'explication du fait. Au lieu de supprimer, en une seule fois, comme nous l'avons fait, la provision entière, et de constater ainsi la partie du bien-être qui dépend de sa possession, on peut procéder par échelons ; si le sujet perd successivement 1, 2, 3, 4 unités de A, la valeur de l'une des unités de ces provisions ainsi diminuées, devient successivement égale à u^4 , u^3 , u^2 , u^1 , c'est-à-dire aux diverses utilités de chacune des unités.

Nous pouvons généraliser notre exemple et dire : *la valeur du tout est indépendante de celle des parties* (1).

Il faut et il suffit que la provision ait de l'utilité pour qu'elle ait de la valeur ; il n'est pas nécessaire que chacune de ses unités en ait.

Nous avons fait par anticipation de nombreuses applications de ce principe (2).

SECTION V

Des conséquences théoriques et pratiques

Dégageons quelques conséquences de l'ensemble des développements qui précèdent. Nous rattacherons les unes au principe même de l'utilité-limite ; les autres au fait que quand un bien a plusieurs utilités-limite, c'est

(1) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, p. 34 et suiv.

(2) Cf. I^{re} partie, ch. III.

la plus élevée qui est la seule économique ; d'autres enfin à la valeur de substitution.

A. — La fortune que possède un individu à *un moment donné*, peut être considérée comme formant un tout inextensible. Cela est évident pour le rentier, pour le fonctionnaire qui touche un traitement fixe, pour l'ouvrier payé à la journée et non aux pièces, en un mot, pour tous ceux qui ont des revenus invariables ne pouvant être augmentés par un surcroît de travail.

Il en est encore ainsi pour tout homme et pour les collectivités. La capacité de travail d'un individu, quelle que soit son élasticité, est limitée. Elle atteint un certain niveau, variable d'un sujet à l'autre, mais ne dépasse pas un maximum. Ce qui est vrai pour l'individu pris en particulier, l'est également pour les collectivités, agrégats d'individus, qui produisent en grand. La limitation de la puissance de production d'un établissement industriel, en un lieu donné, due au nombre relativement restreint d'ouvriers disposés à être engagés dans l'entreprise, ou à la réduction forcée de ce nombre, à cause de l'exiguïté des locaux disponibles, ou à la fixation légale du nombre d'heures de travail possibles, ou enfin à la limitation des matières premières nécessaires à la fabrication, s'impose à lui comme à l'individu obligé de produire, par ses propres moyens, ce dont il a besoin.

Nous pouvons donc conclure que la quantité des moyens de production — argent, force de travail, matières premières — dont l'homme, quelle que soit la situation dans laquelle il se trouve, dispose à un moment donné est limitée.

Par conséquent, la valeur de ces biens producteurs doit être appréciée d'après leurs utilités-limite, si l'on démontre que, pour eux comme pour les produits, c'est leur utilité, — médiate en l'espèce — qui fixe leur valeur. Nous aurons à envisager cette question, dans le chapitre consacré à l'étude des rapports existant entre la valeur des biens producteurs et celle de leurs produits (1).

Considérons le fait acquis; alors, par application des principes dégagés plus haut, plus grande sera la fortune d'un individu, plus faible sera l'utilité-limite de l'unité de cette fortune, et inversement.

Le milliardaire américain n'attache pas grande importance à l'un des nombreux dollars qu'il possède. Le pauvre hère qui, n'ayant rien à manger, voit dans l'aumône de quelques centimes la possibilité de satisfaire la faim qui le dévore, lui attache un prix inestimable. La fortune du premier le met à l'abri des exigences matérielles de la vie; elle fait plus encore, elle lui permet de se livrer aux fantaisies les plus futiles, quelquefois les plus dispendieuses; l'indigence du second le rend esclave de besoins primordiaux, dont la disparition est pour lui question de vie ou de mort. L'importance des fantaisies de celui-là, des besoins de celui-ci, détermine l'utilité-limite du dollar pour l'un, de quelques centimes pour l'autre : dans les deux cas, le processus psychologique qui aboutit à la détermination de la valeur est identique. Si le résultat varie, cela tient uniquement à la différence d'intensité des derniers besoins pouvant être satisfaits.

(1) Cf. II^e partie, chap. V.

Cet exemple montre que la valeur subjective de l'unité du bien producteur argent n'est pas constante : elle dépend de la fortune possédée. C'est ce qu'avait démontré *Laplace* dans sa « *Théorie du calcul des probabilités* ». Les conséquences que l'on peut déduire de cette constatation sont nombreuses (1) ; voici la principale.

Le sacrifice maximum, consenti par l'acheteur qui veut acquérir un bien, dépend non seulement de l'utilité que ce bien a pour lui, mais encore de la quantité de richesse qu'il possède, évaluée en numéraire. Nous aurons à tenir compte de ce fait dans l'étude de la

(1) Si l'on admet le principe que l'Etat doit imposer, à tout individu, un sacrifice égal pour une quote-part déterminée de revenu, l'impôt strictement proportionnel ne remplit pas ce rôle. Demander à des personnes plus ou moins riches, une même quotité pour une même somme, c'est imposer aux uns un sacrifice plus grand qu'aux autres.

L'impôt progressif trouve sa justification théorique dans le principe de l'utilité-limite.

Aussi, la plupart des théoriciens de l'école moderne en sont-ils partisans. *MM. Sax, Meyer et Wieser* en Autriche, *MM. Mazzola, Graziani et C.-A. Conigliani* et Italie, *MM. A.-J. Cohen-Stuart et A.-W. Mees* en Hollande, ont essayé d'appliquer la théorie de l'utilité-limite à l'ensemble des problèmes financiers, et particulièrement à l'étude de l'impôt progressif sur le revenu. Nous n'avons pas à apprécier ici la valeur des résultats obtenus par eux. *M. Böhm-Bawerk*, lui-même, remarque que ces questions d'application pratique ne sont « pas encore bien assises ».

BÖHM-BAWERK : *Zur neuesten Litteratur über den Wert*, Jahrbücher von Conrad, 56, III, F. I, 1891, p. 887.

E. SAX : *Grundlegung der Theoretischen Staatswirtschaft*, pp 126 et suiv., 508 et suiv.

MEYER : *Prinzipien der gerechten Besienerung*, pp 329 et suiv.

WIESER : *Der natürliche Wert*, pp. 229 et suiv.

MAZZOLA : *I dati scientifici della Finanza pubblica*.

GRAZIANI : *Sulla dottrina generale delle Imposte*.

CONIGLIANI : *Theoria generale degli effetti Economici delle Imposte*.
COHEN-STUART : *Beiträge zur Theorie der progressiven Einkommensbesteuerung*.

MEES : *Die progressive Einkommensbesteuerung*.

valeur subjective d'échange et de la formation de la loi des prix.

B. — Quand un bien est susceptible de plusieurs emplois, sa valeur économique est déterminée par la plus haute de ses utilités-limite.

Or, un bien peut servir à la satisfaction des besoins de son possesseur, non seulement par sa consommation immédiate, mais encore, par la possibilité qu'il offre de se procurer par compensation d'autres biens utiles.

Donc pour déterminer la valeur de l'unité d'une provision donnée, le sujet doit tenir compte de son utilité-limite immédiate, et de ses utilités-limite médiate. Quand l'une de ces dernières est plus grande que la première, c'est elle qui mesure la valeur de l'unité.

Cette situation est très fréquente dans l'économie sociale, à cause de la division du travail et de la spécialisation des fonctions. Les producteurs des différentes marchandises viennent au marché apportant des stocks déterminés de leurs spécialités. Un même produit est, de la part de chacun d'eux, l'objet d'appréciations diverses. Normalement, l'utilité-limite immédiate de ces biens, pour leurs producteurs respectifs, est moins grande que leur utilité-limite médiate : c'est ce qui explique la possibilité de l'échange et, en montre l'utilité.

C. — Les économistes de l'école moderne n'ont pas toujours tenu compte de l'importance du rôle joué par la valeur de substitution et l'on peut expliquer par là quelques-unes des erreurs qu'ils ont commises.

Nous sommes arrivé à la conclusion suivante : la valeur d'un bien, auquel on peut économiquement en substituer un autre, est déterminée par l'utilité-limite de cet autre, quand cette dernière est inférieure à son utilité-limite propre (1).

Si nous plaçons un individu en présence d'une provision de biens constituée, mais qu'il peut augmenter soit par son travail, soit par le sacrifice d'un bien producteur quelconque, comment apprécie-t-il la valeur de l'une des unités qu'il possède ? La perte de l'une de ces unités le place dans cette alternative : la privation d'une jouissance immédiate, ou la consommation d'un bien producteur, aboutissant au sacrifice d'une valeur. Alors, de deux choses l'une : ou la valeur immédiate du bien est inférieure à la valeur du bien producteur, et produit et bien producteur ne sont pas économiquement substituables ; la perte de l'unité a comme conséquence la perte de la jouissance et la valeur du produit est égale à son utilité-limite ; — ou, la valeur immédiate du bien de consommation est supérieure à celle du bien producteur, et produit et bien producteur sont économiquement substituables. La valeur du produit n'est plus

(1) Il peut être intéressant d'indiquer quelle est, à ce sujet, l'opinion de Cournot : « Si l'on cherche à se rendre compte de ce qui détermine la condition d'une production économique, on arrive nécessairement à l'idée d'une certaine *équivalence* économique ou industrielle. Si un industriel emploie indifféremment m unités de la denrée A ou n unités de la denrée B , parce qu'il obtient ainsi le même produit, moyennant la même dépense, on est bien fondé à dire que m unités A , sont l'équivalent économique de n unités B , et les prix de chaque unité seront précisément en raison de leur valeur économique. »

A. COURNOT : *Théorie des Richesses*, liv. I, ch. IV, § 33, p. 60.

égale à son utilité-limite : elle est déterminée par celle du bien producteur.

Nous trouvons dans la valeur de substitution le principe qui nous permettra de déterminer la valeur des biens reproductibles. Mais avant d'aborder ce sujet, des plus complexes, nous étudierons, auparavant, la question préjudicielle de la valeur des biens complémentaires et nous rechercherons quelle est la grandeur de la valeur des biens producteurs.

CHAPITRE IV

DE LA VALEUR DES BIENS COMPLÉMENTAIRES

SECTION I

De la notion de complémentarité

Nous avons supposé, jusqu'ici, qu'un besoin était pleinement satisfait par la consommation de l'unité d'un seul bien, et cela dans les hypothèses mêmes où des biens de nature différente jouaient, pris individuellement, le même rôle dans la satisfaction d'un besoin déterminé.

Le plus souvent, pour satisfaire un besoin, il faut consommer plusieurs biens qui par leur nature physique, n'ont aucun caractère commun. On doit rechercher les relations qui s'établissent entre les valeurs de ces biens, reliés subjectivement entre eux, comme les conditions nécessaires d'une satisfaction quelconque.

Cette situation doit d'autant plus attirer notre attention, que la nature met rarement à la disposition de l'homme un bien présentant une utilité immédiate, sans l'intervention du travail humain soit pour dissocier les divers éléments qui composent la matière première, afin d'écarter les éléments nocifs, pour ne conserver que ceux qui ne le sont pas, soit pour combiner des corps entre eux et obtenir un produit pouvant satisfaire les besoins, soit enfin, pour isoler du tout et se l'approprier, la quantité d'un bien nécessaire à la consommation.

Par conséquent un bien est presque toujours la résultante de deux facteurs au-moins, le travail et la matière première — cette dernière pouvant comprendre toute une série d'éléments divers, — facteurs sans lesquels le bien n'aurait aucune utilité, partant aucune valeur.

Nous appelons, avec *Gossen* et *M. K. Menger* (1), les biens « dont les services dépendent les uns des autres, de telle sorte qu'on ne peut pas, ou qu'on ne peut qu'imparfaitement, atteindre l'utilité, lorsque l'un d'eux fait défaut », **biens complémentaires** et le lien qui les unit, **complémentarité**.

Quelques exemples concrets permettront de mieux comprendre cette notion. Nous les empruntons, pour la plupart, à *MM. Menger, Böhm-Bawerk* (2) et *Pantaleoni* (3).

Les deux gants d'une paire forment un couple de

(1) Cf. *BÖHM-BAWERK* : *Capital*, p. 179.

(2) *BÖHM-BAWERK* : *Capital*, p. 179 et suiv.

(3) *PANTALEONI* : *Principii di Economica pura*, p. 101.

biens complémentaires, dont l'ensemble seul présente pour nous une utilité ; la plume, le porte-plume, l'encre et le papier sont unis par un rapport de complémentarité, parce que l'ensemble de ces biens est indispensable pour la réalisation d'un but commun : celui de fixer par écrit une pensée quelconque. Il en est de même du cuivre et de l'étain, qui par leur mélange donnent naissance à un corps nouveau, le bronze ; de l'hydrogène et de l'oxygène dont la combinaison chimique produit un bien utile, l'eau ; des matériaux les plus divers, pierres, briques, chaux, bois dont l'emploi est exigé pour la construction d'un édifice, et en général de toutes les matières premières concourant à la fabrication d'un même produit.

De ces exemples il ressort :

1° Que des biens de même nature peuvent être unis par un rapport de complémentarité (Ex. : paire de gants) ;

2° Que les biens complémentaires peuvent avoir des utilités immédiates, indépendamment de l'utilité médiate qui résulte pour eux de leur emploi dans le complexe, (Ex. : le cuivre, l'étain, sont employés séparément à de multiples usages).

Nous pourrions, semble-t-il, négliger les cas dans lesquels le groupe nécessaire à la satisfaction d'un besoin est uniquement composé de quantités d'un seul et même bien. Cependant cette étude nous permettra d'apporter quelque précision dans l'analyse des rapports existant entre la valeur de la totalité d'une provision et celle des unités qui la composent.

La question de la valeur des biens complémentaires se

pose toutes les fois qu'un groupe composé de plusieurs unités du même bien, ou de quantités de biens différents sert à satisfaire un même besoin. Il peut arriver que l'intensité du besoin détermine la valeur de l'ensemble, qui tantôt se réfléchit sur toutes les composantes, tantôt se concentre sur quelques-unes d'entre elles. Il peut arriver aussi que chacun des biens complémentaires, ou quelques-uns seulement d'entre eux, aient des valeurs propres, influant sur celle du complexe.

Comment et d'après quels principes s'opère cette répartition ?

La solution de ce problème permet de déterminer avec précision la valeur des biens producteurs, qui, comme le soutient *M. Böhm-Bawerk* (1), dans sa controverse avec *M. Diehl* (2), sont toujours unis par les liens de la complémentarité.

Elle jette de plus un jour particulier sur l'ensemble des phénomènes, si obscurs et si complexes de la répartition des biens.

Nous prendrons comme base de notre discussion, la circonstance que les unités de biens complémentaires ont, ou n'ont pas de valeur indépendante de celle qui leur est attribuée par leur concours dans la satisfaction d'un besoin, dont la disparition exige la consommation du groupe entier.

Nous déterminerons, tout d'abord, quelle est la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires.

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 179, note.

(2) DIEHL : *P.-J. Proudhon, seine Lehre und sein Leben* I. Die Eigenthums und Wertlehre, p. 109 et suiv.

Nous rechercherons ensuite quelle est l'influence réciproque exercée par elle, sur les unités composantes, et inversement.

SECTION II

De la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires

Nous distinguerons deux hypothèses principales (1) :

Dans l'une, les unités des biens hétérogènes, unis par un lien de complémentarité, n'ont pas d'emploi possible en dehors de celui du groupe entier, et ne peuvent être remplacées par des unités semblables ou par des succédanés ;

Dans l'autre, ces conditions restrictives sont supprimées.

Nous combinerons ensuite ces deux hypothèses, dans une troisième qui en sera la synthèse.

A. 1^{er} Cas. — *Valeur d'un complexus dont les différents biens complémentaires sont en quantité donnée, et n'ont d'autre utilité, que celle qu'ils retirent du complexus.*

Soit un groupe de biens différents par nature, *A, B,*

(1) La question de la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires ne présente pas un intérêt immédiat. Elle permet de rechercher comment se répartit la valeur entre les unités composantes du groupe, étude dont la portée pratique est considérable. Nous nous bornerons, dans la présente section, à raisonner sur des exemples schématiques. Dans la section III, au contraire, nous adjoindrons à ces derniers quelques exemples concrets, qui faciliteront la compréhension de déductions souvent compliquées.

C, dont l'ensemble satisfait, et est seul à pouvoir satisfaire, l'un quelconque des besoins b^1 , b^2 , b^3 , rangés en série, par ordre d'intensité décroissante. Les unités des biens *A*, *B*, *C*, *n'ont aucune utilité autre que celle qui résulte de leur consommation simultanée.*

Le sujet considère alors le groupe, dont il dispose, comme formant un tout indivisible, dans lequel se fond l'individualité des unités composantes. L'ensemble des quantités minima de chacun des biens *A*, *B*, *C*, suffisant pour satisfaire l'un des besoins b^1 , b^2 , b^3 , est alors un produit dont la valeur se mesure, conformément aux principes que nous avons dégagés, d'après son utilité-limite, les unités du produit n'existent qu'en quantité limitée.

Tout dépend donc de la quantité des facteurs premiers, c'est-à-dire des biens originaires *A*, *B*, *C*, qui seule détermine le nombre d'unités, c'est-à-dire de produits, dont le sujet peut disposer à un moment donné.

Si nous supposons, dans notre exemple, que la provision totale est égale à 3 *A*, 3 *B*, 3 *C*, le sujet se trouve en présence de 3 unités ($A + B + C$), pouvant chacune satisfaire l'un des besoins b^1 , b^2 , b^3 . L'intensité de ce dernier détermine la valeur de ($A + B + C$).

En résumé : la *valeur* d'ensemble d'un groupe entier de biens complémentaires est *égale à l'utilité-limite de ce groupe*, quand les unités composantes ne peuvent être remplacées par des unités d'espèce différente, mais produisant le même résultat.

B. 2^e Cas. — *Valeur d'un complexus dont les différentes unités ont d'autres utilités que celle du complexus.*

Quelle est la valeur du groupe de biens complémentaires $(A + B + C)$ dans ce cas ?

La solution varie suivant que la provision $3A, 3B, 3C$, est ou non extensible, c'est-à-dire suivant que les *unités qui la composent sont ou non remplaçables*.

Si elles ne le sont pas, la question est simple et se résout d'après les principes que nous avons établis. La valeur attribuée au groupe $(A + B + C)$ par l'intensité du besoin b^3 , doit être supérieure à la somme de celles de A, B, C , déterminées par l'utilité-limite de chacune des unités de ces biens pris individuellement. S'il n'en était pas ainsi, le sujet ne chercherait pas à satisfaire b^3 , mais consommerait les unités A, B, C , pour obtenir la disparition de besoins respectifs dont la somme des intensités serait supérieure à b^3 .

Par conséquent b^3 doit attribuer à A, B, C , la plus haute des utilisations possibles parmi celles que ces biens obtiennent par leur consommation isolée.

Ceci étant, la valeur du groupe $(A + B + C)$ est, comme dans le 1^{er} cas, mesurée par l'intensité du besoin le moins important de ceux pouvant être économiquement satisfaits par le produit, étant donnée la quantité de la provision dont on dispose.

Les autres utilités des unités composantes n'influent pas sur cette appréciation.

Supposons que les quantités des biens A, B, C , puissent être *remplacées*. Nous introduisons un nouvel élément dans la discussion : le nombre d'unités des diffé-

rents biens n'est plus déterminé d'une façon définitive. Nous étudierons l'influence qu'exerce ce fait sur la mesure de la valeur lorsque nous traiterons des biens reproductibles (1).

Quel que soit le coût nécessité par la production d'une nouvelle unité de chacun des biens, la provision de ceux-ci n'en est pas moins quantitativement déterminée à un moment donné. Alors de deux choses l'une, ou elle est assez abondante pour rendre économiquement possible l'emploi des biens A, B, C , à la satisfaction de besoins, dont la somme des intensités est inférieure à celle de b^3 , ou elle ne l'est pas. Dans la seconde hypothèse, la mesure de la valeur du groupe $(A + B + C)$ se détermine comme si la provision était inextensible et elle l'est en effet, économiquement au moins. Dans la première, elle est égale à la somme des valeurs des unités composantes, prises individuellement.

Cette somme doit toujours être inférieure à la valeur du groupe entier. Nous ne nous attarderons pas à cette double proposition; elle n'est qu'une nouvelle application de la valeur de substitution.

Si ces hypothèses étaient conditionnées par cette circonstance que les biens A, B, C , seraient *remplaçables*, dans le groupe, *par des biens de nature différente D, E, F* , la valeur est alors déterminée par celles des biens de substitution, si la somme de ces dernières est inférieure à l'utilité-limite de $(A + B + C)$, quand celle-ci sert de mesure à la valeur du groupe de biens complémentaires. S'il en est autrement, la valeur du groupe étant égale à

(1) Cf. II^e partie, ch. VI.

la somme des valeurs de ses unités composantes, il s'établit un ballottage entre les valeurs des unités de A , B , C , et celles des unités de D , E , F , ballottage dont la conséquence est d'abaisser les premières au niveau des secondes, quand celles-ci leur sont inférieures. Par exemple, la valeur des unités de A et de C , étant plus grande que celle des unités substituables de D et de F , et celle de l'unité de B inférieure à celle de l'unité de E , la valeur du groupe complémentaire $(A + B + C)$ est mesurée par la somme des valeurs de D , B , F .

C. 3^e Cas. — *Valeur d'un groupe de biens complémentaires dont quelques-unes des unités seulement ont des utilités autres que le groupe lui-même.*

Ce cas ne nous arrêtera pas longtemps. S'il motive des observations intéressantes, au sujet de la répartition de la valeur entre les unités d'un pareil groupe, il ne présente aucune particularité relativement à la valeur d'ensemble du complexus, n'étant qu'une synthèse des deux premiers cas.

Supposons que B et C , à la différence de A , aient d'autres utilités que celles qu'ils retirent de leur concours simultané dans la satisfaction de l'un des besoins b^1 , b^2 , b^3 . Quelle est la valeur de $(A + B + C)$? Elle dépend toujours de b^3 , le dernier des besoins, qui, par hypothèse, peut être économiquement satisfait. Les valeurs indépendantes de B et C n'exercent sur elle aucune influence, que la provision soit ou non extensible.

En effet, si elle est inextensible, l'utilité-limite de $(A + B + C)$ doit être plus grande que la somme des va-

leurs de B et de C , car autrement, le sujet préférerait laisser en souffrance le besoin b^3 , et consacrer B et C à la disparition des besoins plus importants que séparément ils peuvent satisfaire.

Si elle est extensible, au contraire, la solution est identique, car, ou la somme des utilités de B et de C est plus grande que celle du groupe $(A+B+C)$, ou elle est plus petite. Si elle est plus grande, cela prouve simplement, qu'en présence de la quantité des biens B et C , déterminée économiquement à un moment donné, les utilités attribuées à ces biens par leurs emplois séparés, ne sont pas des utilités-limite, et par conséquent ne déterminent pas leur valeur. Si elle est plus petite, elle sert à mesurer la valeur des unités de B et de C et non le complexe $(A+B+C)$, qui, composé d'autres éléments que B et C , a une valeur différente de celle qui résulterait pour lui de la somme des valeurs de B et C .

D. — Conclusions.

Après avoir passé en revue les différentes hypothèses pratiquement réalisables, il convient de fixer les résultats auxquels nous sommes parvenu en les dégagant de la complexité, due au nombre infini de rapports existant entre l'homme et les biens. Résumons-les dans le tableau suivant :

A, B, C , représentent trois biens qui peuvent être unis par un lien de complémentarité ;

b^3 , le dernier des besoins de la série b^1, b^2, b^3 , pouvant être économiquement satisfait par le groupe $(A+B+C)$;

b' , b'' , b''' les besoins pouvant être satisfaits économiquement par la consommation séparée de A , B , C .

CAS	CARACTÈRES DES BIENS		RAPPORTS DES BESOINS ENTRE EUX	VALEUR DU COMPLEXUS
	UTILITÉ	QUANTITÉ		
1 ^{er}	A , B , C n'ont, d'autre utilité que celle du groupe $A + B + C$.			utilité finale du groupe (1).
2 ^e	A , B , C ont d'autres utilités que celle résultant du concours $A + B + C$.	1 ^o A, B, C } sont irremplaçables et non substituables.	$b^3 < b' + b'' + b'''$ $b^3 > b' + b'' + b'''$	somme des valeurs de A , B , C (2). utilité finale du groupe (3).
		2 ^o A, B, C } sont remplaçables et substituables.	$b^3 < b' + b'' + b'''$ $b^3 > b' + b'' + b'''$	utilité finale du groupe (4). somme des valeurs de A , B , C (5).
3 ^e	A satisfait b^3 avec le concours de B et C .	1 ^o B, C } sont irremplaçables et non substituables.	$b^3 < b'' + b'''$ $b^3 > b'' + b'''$	somme des valeurs de B , C (6). utilité finale du groupe (7).
	B , C peuvent satisfaire b^3 , et, de plus, b'' et b''' .	2 ^o B, C } sont remplaçables et substituables.	$b^3 < b'' + b'''$ $b^3 > b'' + b'''$	utilité finale du groupe (8). utilité finale du groupe (9).

1° La distinction adoptée, fondée sur ce que A, B, C , dans le deuxième cas, B, C , dans le troisième, sont ou non remplaçables ou substituables, doit être expliquée :

Une provision de biens peut être augmentée par la production de nouvelles unités, sans que cela empêche d'en déterminer la quantité à un moment donné. Dès que la valeur des biens de coût, dont la consommation est nécessaire à cette production, est supérieure à l'utilité-limite de l'unité des biens en question, le sujet cesse d'augmenter sa provision, devenue ainsi inextensible économiquement.

Si nous avons adopté cette distinction, ce n'est pas seulement pour calquer le tableau ci-dessus sur la discussion qui le précède, c'est surtout parce qu'elle nous fournit l'occasion d'étudier deux situations différentes, qui, dans la pratique, ont une égale importance.

Les cas où les unités de A, B, C , ou celles de B, C , seulement, sont irremplaçables et non substituables, correspondent aux hypothèses dans lesquelles, étant donnée une provision quantitativement déterminée, un sujet peut satisfaire, ou le besoin correspondant à un groupe de biens complémentaires, ou les différents besoins que ces biens pourraient faire disparaître par leur consommation séparée.

Les cas dans lesquels nous supposons que A, B, C , ou B, C , seulement, sont remplaçables et substituables, nous ont permis de déterminer la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires, lorsque les unités qui le composent peuvent, en même temps, satisfaire le besoin correspondant au groupe et ceux correspondant à chacune de ses unités composantes.

Tout se ramène donc à la relation existant entre la quantité des biens dont on dispose, d'une part, et les besoins ressentis d'autre part ;

2° Des neuf hypothèses dont les solutions viennent d'être données, deux peuvent être écartées comme étrangères à la question de la valeur des biens complémentaires : ce sont celles où la provision ne permettant de satisfaire que b^3 , à l'exclusion de $b' b'' b'''$, ou ceux-ci à l'exclusion de celui-là, l'importance de b^3 est inférieure à la somme de celles de $b' b'' b'''$ (solution (2), ou même à la somme de celles de $b'' b'''$ (solution (6)). Dans de pareilles situations, il ne viendra pas à l'idée du sujet d'unir, par un lien de complémentarité, des biens qui, pris individuellement, ont pour lui plus de valeur que quand ils forment un ensemble.

On objectera que b^3 , étant le dernier des besoins pouvant être économiquement satisfait par le groupe $(A + B + C)$, le besoin b^2 , qui, dans l'exemple, est d'une intensité supérieure à lui, est peut-être plus grand que la somme des besoins $b' b'' b'''$, ou $b'' b'''$ seulement, et qu'ainsi la question de la valeur des biens complémentaires se posera encore. Assurément, mais le problème change d'aspect alors, et se solutionne conformément aux formules (4) ou (5), (8) ou (9), suivant que b^2 est plus grand ou plus petit, que la somme de $b' b'' b'''$, ou que celle de $b'' b'''$ seulement ; nous sommes alors en présence d'une provision de biens qui peut satisfaire à la fois b^2 et $b' b'' b'''$, ou b^2 et $b'' b'''$, b^3 n'existant plus économiquement et dégageant par là même les unités du groupe $(A+B+C)$;

3° Ceci étant, la question se simplifie au point de

pouvoir être enfermée dans une formule générale, ne souffrant qu'une exception : *La valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires est mesurée par l'intensité du dernier besoin que peut économiquement satisfaire ce groupe, sauf dans le cas où, toutes les unités composantes ayant d'autres utilités que celle résultant de leur concours commun, leur somme est inférieure à l'utilité-limite du groupe entier. La valeur du complexe est alors égale à la somme des utilités-limite de ses différentes unités.*

SECTION III

De la valeur des unités composantes d'un groupe de biens complémentaires

Comment, se répartit la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires entre les différentes unités qui le composent ? Quelle est l'influence exercée sur les valeurs de ces unités par les utilités autres que celles acquises par leur concours commun ? Pour résoudre ces différentes questions, nous distinguerons plusieurs hypothèses, en nous conformant à la méthode que nous venons de suivre.

Nous supposerons dans *la première* que tous les membres du groupe n'ont d'autre utilité que celle de satisfaire un même besoin par leur emploi simultané, et que de plus ils sont irremplaçables ; dans *la seconde*, que la première seule de ces conditions restrictives

n'existe plus, c'est-à-dire que chaque membre peut satisfaire des besoins de nature différente.; dans la troisième, enfin, que les parties constitutives du groupe ont plusieurs utilités, et sont remplaçables à volonté.

A. 1^{er} cas. — *Valeur des unités d'un groupe de biens complémentaires, dont la quantité est donnée et qui ne peuvent être utilisées que dans le complexe.*

Quelle est la valeur attribuée par le sujet à chacune des unités de *A*, de *B*, et de *C*?

La solution ne présente aucune difficulté. Elle découle de ce que les éléments du groupe n'étant pas remplaçables, la perte de l'un d'eux enlève toute utilité aux autres éléments constitutifs. Supprimons *B*, par exemple : non seulement le complexe ($A + B + C$) est disloqué, et par conséquent ne peut plus satisfaire le besoin b^3 , mais encore, *A* et *C*, n'ayant par hypothèse pas d'emploi possible en dehors de leur concours avec *B*, perdent toute utilité, et sont sans valeur. Le même raisonnement appliqué successivement à *A* et *C*, nous conduit à la conséquence que le sujet attribue, dans ce cas, à l'une quelconque des unités la même importance qu'au groupe entier, donc la même valeur. Or, cette dernière est mesurée par l'intensité du dernier besoin pouvant être économiquement satisfait par le groupe des biens complémentaires.

Concluons donc, avec *M. Böhm-Bawerk* (1) que : « lorsqu'aucun des membres ne tolère aucune autre utilisation que l'utilisation en commun, et qu'en même

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 181.

temps, aucun des membres ne peut être remplacé dans sa collaboration à l'utilité commune, alors une seule pièce possède déjà la valeur entière du groupe, tandis que les autres n'ont aucune valeur ».

M. Cornélissen (1) n'admet pas cette solution, fausse, d'après lui, à plusieurs points de vue. « Quiconque veut s'en persuader, dit-il, n'a qu'à tâcher de substituer la partie au tout, à un point de vue autre que celui de la perte. Cette substitution échouera généralement, l'élément ne tiendra pas lieu de l'ensemble, et pour tous les usages, il faudra y joindre les autres éléments en les unissant dans la même combinaison, c'est-à-dire qu'il faut revenir au complexe lui-même ».

L'argumentation de *M. Cornélissen* ne porte pas.

Si dans notre raisonnement, nous nous plaçons « au point de vue de la perte », et à ce point de vue seulement, c'est que, seul, il montre le rapport d'interdépendance existant entre l'unité d'un bien et le dernier des besoins pouvant être économiquement satisfait par elle. Or, du moment que la disparition de b^3 dépend de l'existence de n'importe quel élément du complexe $(A + B + C)$, l'importance de ce besoin détermine la grandeur de la valeur de l'un quelconque de ces éléments.

On objecte que A , par exemple, n'est pas substituable au groupe $(A + B + C)$, dans les différents usages que l'on peut en faire. Mais cela prouve simplement que A n'a pas les mêmes utilités que $(A + B + C)$, sans fixer ni la valeur de A , ni celle du complexe $(A + B + C)$. Ces dernières dérivent du rapport causal établi entre la

(1) CORNÉLISSEN : *Théorie de la Valeur*, p. 333.

satisfaction d'un besoin et la possession de A , ou du groupe de biens complémentaires dont il fait partie ; si ces rapports sont égaux, — et ils le sont comme nous l'avons montré, — la valeur de A ne saurait différer de celle de $(A + B + C)$.

Quelle serait, autrement, la valeur des parties constitutives d'un groupe de biens complémentaires ? Voilà ce que *M. Cornélissen* ne dit pas. La question n'offre, il est vrai, qu'une importance minime. L'hypothèse que nous avons admise est assez rare dans la pratique, et, quand les conditions restrictives, qui en limitent le champ, se trouvent, par hasard, réalisées, le sujet considère généralement le complexus comme formant un tout indivisible auquel il attribue une valeur comme tel, sans le décomposer pour rechercher comment cette valeur se répartit entre ses différents éléments constitutifs. S'il le fait, c'est dans le cas où l'un de ces derniers, venant à se dissocier et à disparaître, il veut déterminer l'étendue de la perte qu'il vient d'éprouver, c'est-à-dire apprécier la valeur propre de ce bien. Or, dans ce cas, *M. Cornélissen* est d'accord avec nous, pour admettre qu'il y a « substitution de la partie au tout » (1) et par conséquent égalité de valeur entre l'une et l'autre.

L'influence de la complémentarité sur la valeur des biens, dans cette première hypothèse, nous permet de découvrir la raison pour laquelle, dans certains cas, la loi des rapports inverses de la valeur et de la quantité est en défaut (2).

(1) CORNÉLISSEN : *Théorie de la Valeur*, p. 333.

(2) 1^{re} partie, ch. III, p. 101 et suiv.

Supposons, par exemple, que nous possédions 10 rouleaux de papiers peints, provision que nous ne pouvons augmenter au prix d'un sacrifice quelconque, le stock de cette marchandise étant épuisé. Nous avons besoin de ces dix rouleaux pour tapisser l'une des pièces de notre appartement. Quelle est la valeur du rouleau de papier? Si nous venons à perdre l'un des rouleaux, nous sommes dans l'impossibilité absolue de satisfaire le besoin auquel nous destinions la provision entière. Si nous n'avons que faire des neuf rouleaux restant, la perte du rouleau a pour nous la même conséquence que celle de toute la provision : leurs valeurs subjectives sont égales. Par conséquent, tant que la provision, nécessaire à la satisfaction totale du besoin, n'est pas constituée, toute augmentation dans la quantité possédée n'est pas corrélative à une diminution de valeur de l'unité.

B. 2° cas. — *Valeur des unités d'un groupe de biens complémentaires dont la quantité est donnée, et qui peuvent être utilisées en dehors du complexus.*

Soient un groupe de biens complémentaires ($A+B+C$), pouvant satisfaire le besoin b^3 et b' , b'' , b''' , trois besoins, qui peuvent faire disparaître respectivement la consommation d'une des unités A , B , C .

Pour asseoir notre discussion sur des bases moins flottantes qu'elles ne le sont en réalité, évaluons en nombres (1) l'intensité de ces différents besoins. Nous

(1) Ce procédé, employé par *M. Böhm-Bawerk* et la plupart des économistes autrichiens, présente l'inconvénient de laisser croire à la possibilité d'une mesure exacte, mathématique, de l'intensité des différents besoins, et, par conséquent, de la valeur subjective. Nous avons montré

prendrons deux exemples correspondant à deux situations différentes dans la pratique :

(Exemple 1), le complexus $(A+B+C)$ peut satisfaire $b^3=100$

L'unité	A	—	$b' = 30$
—	B	—	$b'' = 20$
—	C	—	$b''' = 10$

(Exemple 2), le complexus $(A+B+C)$ peut satisfaire $b^3=100$

L'unité	A	—	$\beta' = 110$
—	B	—	$b'' = 20$
—	C	—	$b''' = 10$

L'exemple (1) diffère de l'exemple (2) en ce que, dans le premier, l'intensité de b^3 est plus grande que la somme de $b' b'' b'''$, tandis qu'elle est inférieure à la somme de $\beta' b'' b'''$, dans le second.

$$b^3 > b' + b'' + b'''$$

$$b^3 < \beta' + b'' + b'''$$

Nous supposons, d'autre part, que β' est à lui seul, plus grand que b^3 .

Dans ces conditions, qu'elle est la valeur des éléments constitutifs du groupe $(A+B+C)$, suivant que la quantité des unités de A, B, C , dont on dispose, à un moment donné, peut ou non satisfaire simultanément b^3 et la série b', b'', b''' (exemple 1), ou b^3 et la série β', b'', b''' (exemple 2).

1° Supposons tout d'abord que la provision totale soit égale à $A+B+C$; b^3 étant plus petit que $\beta' + b'' + b'''$

qu'il n'en est rien (Cf. II^e partie, ch. I). Il offre, par contre, l'avantage de présenter à l'esprit quelque chose de concret, pouvant servir de base à des déductions abstraites. Comme, il ne vicie pas le raisonnement, nous pouvons l'employer ici.

(exemple 2). La question de la valeur des unités du groupe de biens complémentaires ne se pose pas alors, ce groupe ne pouvant se constituer économiquement. Elle présente, au contraire, un intérêt particulier lorsque b^3 est plus grand que $b' + b'' + b'''$ (exemple 1), car, c'est le besoin correspondant au complexe de biens qui doit seul être satisfait. Quelle est, dans ce cas, la mesure de la valeur attribuée à l'unité A ? Sa présence dans le groupe de biens complémentaires permet la satisfaction du besoin b^3 , dont l'intensité mesure l'utilité-limite du groupe $(A + B + C)$. Sa perte a nécessairement pour conséquence, la non satisfaction de ce besoin : d'où nous concluons que la disparition de b^3 dépend de l'existence de l'unité de A . Est-ce à dire que, comme dans le premier cas, il en détermine la valeur? Nullement; car il faut tenir compte de la circonstance que voici : la perte de A dégage les unités B et C , que le sujet consacra naturellement aux besoins b'' et b''' , lesquels, si le complexe avait existé, n'auraient pu être satisfaits. Par conséquent, la disparition de A n'enlève pas, comme précédemment, toute utilité à B et C , et par là même toute valeur; ces valeurs particulières ont, comme cause première la non existence de A . La perte de cette unité produit donc deux effets de même nature, mais de sens contraire : la non satisfaction du besoin b^3 , la satisfaction des deux besoins b'' , b''' . Ces effets ayant une cause commune, se neutralisent en partie. On ne peut apprécier l'un, sans tenir compte de l'autre. Pour déterminer l'importance de A , le sujet établit la balance entre les inconvénients et les avantages causés par sa perte, déduit les seconds des premiers, mesurant ainsi par

différence, la valeur de A . Il nous est facile de trouver quelle est la valeur de l'élément A dans le complexe $(A + B + C)$.

$$\text{Valeur de } A = 100 - (20 + 10) = 70.$$

Mutatis mutandis, nous fixerions de même celles de B et de C :

$$\text{Valeur de } B = 100 - (30 + 10) = 60.$$

$$\text{Valeur de } C = 100 - (30 + 20) = 50.$$

Il est intéressant de rapprocher des résultats ainsi obtenus les valeurs attribuées à A , B et C par leurs emplois séparés. Cette comparaison nous permet de préciser l'influence spéciale qu'exerce sur la grandeur de la valeur des biens, leur union par un lien de complémentarité.

	VALEUR dans le complexe	VALEUR PROPRE	DIFFÉRENCE
A	70	30	40
B	60	20	40
C	50	10	40

Ce qui attire immédiatement l'attention, dans le tableau ci-dessus, c'est que la différence entre les valeurs des biens dans le complexe, et celles qui leur sont attribuées par les besoins qu'ils peuvent satisfaire indépendamment les uns des autres, est constante et égale à la différence existant entre la grandeur de b^3 et la somme de celles de b' , b'' , b''' , ou, autrement dit, entre

100 et $(30 + 20 + 10)$. Cette rencontre n'est pas purement accidentelle. On pourrait voir qu'elle se produit dans tous les cas analogues. Il est facile, d'ailleurs, de l'expliquer rationnellement d'après la méthode que nous avons suivie jusqu'ici. La perte de l'un quelconque des éléments A, B, C produit un double effet : 1° Celui de dissoudre le complexus $(A + B + C)$, ce qui rend par là même impossible la disparition de b^3 ; 2° celui d'empêcher la satisfaction de l'un des besoins b', b'', b''' . Le premier est identique dans tous les cas, le second change d'une unité à l'autre. La valeur attribuée à A, B, C peut donc être considérée comme la résultante de deux facteurs : une constante et une variable. Celle-ci est facilement déterminable n'étant autre que l'intensité du besoin dépendant de l'unité du bien perdu.

Pour apprécier le facteur constant il suffit de noter l'importance spéciale attachée à ce que les unités fassent, ou non, partie intégrante du complexus. Or, si l'on consomme l'un des éléments, A par exemple, à la satisfaction du besoin qui lui est propre, b' , le groupe $(A + B + C)$ n'existant plus, B et C , dégagés par là même, sont affectés par le sujet à b'', b''' . Les différentes unités ont des valeurs respectivement égales à 30, 20 et 10, dont la somme, 60, est inférieure de 40 à la valeur globale que leur aurait attribuée leur emploi en commun. Cette baisse de valeur, égale à l'utilité propre du produit, indépendamment de celles des facteurs qui le composent, est liée par un rapport de causalité à la perte de A , pour le complexus, et détermine ainsi, à ce point de vue, son importance. Un même raisonnement conduirait à des conséquences identiques pour B et C .

Généralisons : *Quand des biens, susceptibles de plusieurs emplois, forment un groupe de biens complémentaires, et qu'étant donnée la quantité possédée de chacun d'eux, on ne peut économiquement satisfaire que les besoins correspondant au complexe, on attribue à l'un quelconque des éléments une valeur égale à celle qu'il aurait si le complexe n'était pas constitué, augmentée d'un facteur, invariable d'un élément à l'autre, la différence existant entre l'utilité-limite du complexe et la somme des valeurs des éléments.*

Nous pouvons appliquer cette règle au premier cas, exemple particulier d'une hypothèse plus générale. Quand les biens d'un complexe n'ont d'autre utilité que celle résultant de leur emploi en commun, on attribue à chacun d'eux une valeur égale à l'utilité-limite du produit. Cette valeur est donnée par la constante que nous venons de dégager. Quant à la variable, elle est nulle dans tous les cas, ce qui explique que les divers facteurs ont tous une même valeur.

Il n'y a donc pas, en définitive, une différence de nature entre le premier et le deuxième cas, mais seulement une différence de degré.

Dans l'un, la valeur des éléments du complexe passe sans transition de 0 à celle du produit entier ; dans l'autre, l'amplitude des oscillations diminue, limitée par l'utilité propre des différents facteurs. Plus cette dernière est considérable et se rapproche de celle du groupe entier, plus petites sont, pour chacun des biens, les fluctuations de valeur causées par la complémentarité. A la limite elles sont nulles. Si l'intensité de b^3 est égale à la somme de celles de b' , b'' , b''' , le sujet attri-

bue aux divers éléments une valeur égale à celles que déterminent les différents besoins pouvant être individuellement satisfaits. Dans ce cas, la valeur du produit est égale à la somme des utilités-limite des facteurs qui le composent.

Reprenons l'exemple concret dont nous nous sommes précédemment servi, en l'adaptant aux circonstances de l'hypothèse étudiée.

Les rouleaux de papiers peints sont susceptibles d'emplois variés. Nous pouvons les utiliser soit pour tapisser une seule pièce *A*, soit pour en tapisser deux autres plus petites *B* et *C*, et recouvrir un écran. Ce dernier emploi nécessite la consommation d'un rouleau.

Quelle est alors la valeur du rouleau de papiers peints ? Etablissons la balance entre l'avantage obtenu, en tapissant la pièce *A*, ou en tapissant les pièces *B* et *C* et l'écran et supposons que nous préférions la première de ces deux solutions. La disparition d'un rouleau rendra impossible, dans ce cas, la satisfaction du premier but poursuivi, en entraînant définitivement la perte de l'avantage qui avait décidé du choix, mais elle permet la réalisation de la solution rejetée tout d'abord, sauf en ce qui concerne la couverture de l'écran. La valeur du rouleau est donc égale à la somme des importances attachées à l'avantage particulier inhérent à la première solution, et à celui de recouvrir l'écran. Cette valeur peut être très considérable, si l'on préfère de beaucoup tapisser la pièce *A*, plutôt que les pièces *B* et *C* et l'écran.

Nous pourrions expliquer (1), de même, l'importance

(1) 1^{re} partie, ch. III, p. 103.

particulière attribuée à la possession du seul exemplaire manquant à une collection. Cette dernière, considérée dans son ensemble, présente pour l'amateur une valeur indépendante des parties qui la composent, valeur spéciale qui vient s'ajouter à la valeur propre du dernier exemplaire et l'augmenter d'autant.

2° Revenons à la discussion théorique et supposons maintenant que la provision totale devienne égale à $2(A + B + C)$, c'est-à-dire qu'elle soit suffisante pour satisfaire simultanément, b^3 , b' , b'' , b''' (exemple 1), b^3 , β' , b'' , b''' (exemple 2). Comment se déterminera alors la valeur des éléments constituant le groupe $(A + B + C)$?

b^3 étant plus grand que la somme $b' + b'' + b'''$, la valeur de $(A + B + C)$ se ramène à la somme de celles de A , B , C , car la perte de l'une de ces unités a seulement comme conséquence la non satisfaction du besoin auquel elle correspondait, et non pas la disparition du complexus.

b^3 étant plus petit que la somme $\beta' + b'' + b'''$, l'utilité-limite du produit est égale à 100. Pour savoir quelle est la valeur des unités composant le groupe $(A + B + C)$, il faut distinguer entre elles, suivant que les besoins qu'elles satisfont sont plus grands ou plus petits que b^3 . S'ils sont plus petits, leurs valeurs seront déterminées par les utilités-limite données aux diverses unités par leurs emplois séparés. S'ils sont plus grands, elles le seront par l'utilité-limite du produit lui-même. Dans notre exemple, si nous perdons B et C , nous satisferons les besoins b^3 et b' et laisserons en souffrance b'' et b''' , dont les intensités détermineront l'importance attri-

buée à B et à C . Au contraire, si A vient à disparaître, β' , étant plus grand que b^3 , nous négligerons ce dernier besoin qui ainsi mesurera la valeur de A .

C. 3^e Cas. — Hypothèse générale.

Ces deux derniers exemples nous amènent à l'étude d'un cas plus important, celui dans lequel *les différents éléments entrant dans la composition d'un complexe sont remplaçables*. Nous avons déjà signalé, à propos de la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires, qu'une provision pouvant être augmentée par son possesseur n'en est pas moins déterminée économiquement. Il nous suffit donc de fixer la valeur des éléments constitutifs du groupe, dans les cas où les biens qui le composent, peuvent, au même moment, satisfaire à la fois quelques-uns des besoins correspondant au complexe et à chacun des biens, pris isolément.

Généralisons les dernières applications de la précédente hypothèse :

Le complexe $(A + B + C)$ peut satisfaire $b^3 = 100$

La provision $3 A$ peut satisfaire $b' = 30, b'' = 20, b''' = 10$

— $3 B$ — $\beta^1 = 23, \beta^2 = 15, \beta^3 = 5$

— $3 C$ — $\beta' = 20, \beta'' = 10, \beta''' = 1$

Etant donnée la provision $3 A, 3 B, 3 C$, chaque élément du complexe peut à volonté, être remplacé par un élément semblable, capable de concourir à la satisfaction du besoin b^3 , de telle sorte que la perte de l'un de ces éléments n'a pas pour conséquence la dissociation du groupe de biens complémentaires. Dès lors, la valeur des unités est déterminée par les différentes valeurs

qu'elles acquièrent par leurs emplois séparés (1), 10, 5, 1. La question ne présente ici aucune difficulté.

Elle se complique, quand l'un des éléments est irremplaçable.

Supposons que la provision totale soit égale à $A + 3B + 3C$. Quelle est la valeur de A ? Les valeurs de B et de C étant fixées, comme il vient d'être dit, celle de A est égale à la différence existant entre la valeur globale de $(A + B + C)$ et la somme des valeurs de B et C , soit $100 - (5 + 1) = 94$. Cette valeur se décompose elle-même en deux facteurs, dont l'un, égal à 30, n'est autre que la valeur qu'aurait l'unité A si le complexe venait à se dissoudre, dont l'autre égal à 64 représente l'utilité propre du groupe de biens complémentaires, indépendamment de celles des éléments qui le composent. Ce dernier facteur, dont nous avons précisé le rôle dans l'examen du deuxième cas, n'entre en jeu, dans notre hypothèse, que pour les biens irremplaçables, mais n'exerce aucune influence sur ceux, dont la perte ne dissout pas le complexe. D'où nous concluons qu'un sujet appréciant la valeur des divers éléments constitutifs d'un produit, distingue entre ceux auxquels il peut économiquement substituer des éléments identiques, ou de nature différente mais produisant le même

(1) Cette hypothèse est précisément celle dans laquelle la valeur du complexe est égale à la somme des valeurs des unités composantes. On peut observer que, dans ce cas, le complexe $(A + B + C)$ est économiquement reproductible, en ce sens que la valeur du coût de reproduction, qui est ici égale à la somme des valeurs des composantes, est inférieure à l'utilité de ce complexe. Cette constatation servira de base à la détermination de la valeur des biens économiquement reproductibles.

résultat, et ceux dont l'existence est liée à celle même du produit.

Il attribue aux premiers des valeurs égales à celle qu'ils ont, en tant que biens distincts ; pour déterminer celle des seconds, il ajoute à l'utilité propre de chacun d'eux, l'utilité spéciale du produit entier, ou, plus simplement et sans entrer dans ces multiples distinctions, il obtient cette dernière en déduisant de la valeur globale du produit, celle des éléments remplaçables, opération qui, nous l'avons montré, aboutit aux mêmes résultats.

Par conséquent, tant que la valeur d'un groupe de biens complémentaires est plus grande que la somme des valeurs des éléments qui le composent, ou, en d'autres termes, tant qu'un produit vaut plus que les divers facteurs dont il est la résultante, les *fluctuations de la valeur de l'ensemble n'exercent aucune influence sur la valeur des membres remplaçables, ou substituables, mais agissent, exclusivement, sur la valeur de ceux qui ne le sont pas*. Cette dernière est d'autant plus grande, que la marge séparant l'utilité-limite du complexus, de la somme des valeurs des membres remplaçables est plus large, et d'autant plus faible, qu'elle est plus étroite. Dès lors toute variation de valeur dans le produit se traduit par une variation de même sens dans la valeur des membres irremplaçables, et de ces membres exclusivement. Eux seuls bénéficient de la circonstance que des biens formant un produit, acquièrent par leur concours, plus d'utilité qu'ils n'en auraient eu par leurs emplois séparés. Si cette utilité globale diminue, seuls ils baissent de valeur.

D. — Conséquences théoriques et pratiques.

Nous pouvons faire quelques applications pratiques des principes dégagés. Nous ne reprendrons pas l'étude des différentes hypothèses examinées. Nous nous bornerons simplement à montrer comment elles expliquent certains faits.

Un industriel fabrique un produit dont la valeur sur le marché est égale à 100. Sans rechercher ici, les raisons pour lesquelles cette valeur se fixe à un pareil niveau à un moment donné, nous pouvons admettre qu'elle est supérieure à la somme des valeurs des biens de coût, car, s'il n'en était pas ainsi, le producteur éprouverait une perte en vendant chacune des unités du produit en question.

Ce produit n'est autre qu'un complexe, formé par des biens qui ont généralement d'autres utilités que celle résultant pour eux de leur réunion en un même tout. D'après quelle base se répartit la valeur marchande du produit entre les différents éléments qui le constituent ? La question est pratiquement des plus importantes, car sa solution permet d'établir la part attributive de chacun des facteurs dans la formation de la valeur, et par là de déterminer, quelle devrait être la rémunération de chacun d'eux.

Parmi ces éléments il en est de remplaçables et d'autres qui ne le sont pas ; cette dualité se rencontre généralement dans la production d'un objet quelconque. Pour les membres remplaçables, leur valeur est mesurée d'après celle qu'ils ont indépendamment du produit, ou, dans une société organisée, par leur valeur mar-

chande. Remarquons que si le produit est composé exclusivement de biens de cette catégorie, l'industriel ne trouvant plus d'obstacle à sa production, imprime à celle-ci une marche ascendante plus rapide que la progression du besoin auquel correspond le produit, et entraîne ainsi une baisse dans la valeur de ce dernier, valeur qui ne tarde pas à devenir égale à la somme de celles des biens de coût.

Si le produit se compose des 4 éléments A, B, C, D , et que ces trois derniers soient remplaçables, leurs valeurs dans le complexus $(A + B + C + D)$ sont égales à celles qu'ils ont sur le marché, 20, 10, 15. Quant à la valeur de A , bien irremplaçable, elle est mobile, et dépend de la valeur du produit, de telle sorte que toute variation de celle-ci, entraîne une variation de celle-là. Nous trouvons dans ce cas une application exacte de notre dernière hypothèse.

Supposons, par exemple que ces quatre biens complémentaires soient A , le travail d'un artiste, B , la toile sur laquelle il peint, C , les couleurs qu'il emploie à la confection d'un tableau, D , le cadre du tableau.

Le tableau n'étant pas économiquement reproductible, sa valeur se détermine d'après son utilité. Celles de B , de C , de D , membres remplaçables du complexus, par leur valeur objective d'échange, par leur prix. Celle du travail de l'artiste, au contraire, dépend uniquement du point où se fixe la valeur du tableau lui-même, et suit les fluctuations de cette dernière.

Ce qui est vrai du travail de l'artiste, l'est également de celui de l'inventeur, qui en combinant de façon nouvelle des biens ayant par eux-mêmes une valeur mar-

chande, permet à leur produit d'acquérir une valeur de beaucoup supérieure à celles de ses différents biens. Il en est de même, plus généralement, de tout travail qualifié, qui, à un moment donné, ne peut être remplacé.

Peut-on distinguer dans la production les biens remplaçables de ceux qui ne le sont pas ? C'est là une question de fait qui ne peut être tranchée d'une manière absolue. Tout dépend du milieu dans lequel on vit et de l'organisation sociale établie.

M. Böhm-Bawerk se plaçant au point de vue de la production telle qu'elle fonctionne aujourd'hui, déclare que « la grande majorité des éléments complémentaires peuvent être remplacés à volonté : travail des ouvriers, matières premières, machines, etc..., et que ce n'est qu'une minorité qui n'est pas remplaçable ou ne l'est que difficilement : le fond que cultive le paysan, la mine, le réseau de chemin de fer, l'établissement de l'usine, l'activité de l'entrepreneur, avec ses qualités personnelles ».

Puis il ajoute : « Dans la pratique, on retranche d'abord du produit total les frais. Si l'on y regarde de plus près, ce n'est pas, en vérité, l'ensemble de ceux-ci, mais seulement les dépenses pour les moyens de production que l'on peut remplacer, et qui représentent une valeur de substitution déterminée : travail salarié, matières premières, usure de l'outillage, etc. Le reste est attribué, comme produit net, aux parties qui ne peuvent pas être remplacées : par le paysan à son sol, par le propriétaire à sa mine, par le fabricant à sa

fabrique, et par le commerçant à son activité d'entrepreneur (1) ».

C'est ainsi en effet, que s'opère normalement le décompte des valeurs dans l'ordre social actuel (2). On peut se demander toutefois, s'il est conforme à la justice, car, parmi les biens considérés comme irremplaçables, il en est qui ne doivent ce caractère qu'aux moyens coercitifs dont dispose la société, moyens qui seuls permettent à leurs propriétaires de les considérer comme tels. Il serait intéressant de rechercher si ce n'est pas presque toujours le travail, dans ses manifestations supérieures, qui est réellement le bien irremplaçable, et par conséquent celui qui devrait bénéficier de la situation privilégiée dont jouissent, au point de vue de la valeur, les biens de cette nature. C'est là un problème, touchant à la question de la répartition, dont la solution dépasse le cadre que nous nous sommes tracé.

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 186.

(2) « Reconnaissons tout d'abord que cette façon de faire le compte n'est que par trop usuelle dans l'ordre social actuel ; hâtons-nous, cependant, de faire remarquer qu'il ne s'agit pas ici d'un calcul théorique, mais d'un acte de suprématie sociale de la part du paysan, du propriétaire, du fabricant ou du commerçant, dont *M. Böhm* nous parle. Cet acte s'explique seulement par le fait que les moyens coercitifs de la société actuelle — justice, police, armée, etc. — sont avant tout au service de l'entrepreneur industriel, agricole ou commercial. C'est seulement pour cette raison, que cet entrepreneur se trouve à même d'imposer son intérêt particulier comme une loi économique, à tous ceux qui ont collaboré avec lui au processus de la production ou de la distribution des richesses. »

CORNÉLISSSEN : *Théorie de la Valeur*, p. 335.

CHAPITRE V

DES RAPPORTS EXISTANT ENTRE LES VALEURS DES PRODUITS ET CELLES DE LEURS BIENS PRODUCTEURS

SECTION I

Des produits et des biens producteurs

La nature ne fournit pas à l'homme des biens prêts à être consommés. Il est obligé, pour les adapter à ses besoins, de transformer la matière première, de dissocier les éléments qui la composent, pour les combiner ensuite dans d'autres proportions.

Les biens de consommation, **les produits**, sont donc le plus souvent, la résultante de facteurs hétérogènes, que nous appelons **biens producteurs**.

Nous avons vu, dans le chapitre consacré à la valeur des biens complémentaires, comment se répartit la

valeur d'un produit, entre les divers éléments qui le composent. Cette étude doit être complétée. Nous avons supposé, en effet, dans la plupart des hypothèses envisagées, que ces divers éléments avaient une valeur indépendante de celle qui résulte pour eux de leur concours commun. Comment cette valeur se détermine-t-elle? En d'autres termes, quelle est la mesure de la valeur des biens producteurs?

Mais, tout d'abord, quel est le *criterium* qui nous permet de distinguer le *produit* du *bien producteur*.

Celui-ci, à la différence de celui-là, ne présente pas, pour le sujet qui l'apprécie, une utilité immédiate. Il ne peut, par lui-même, satisfaire un besoin; mais, par sa combinaison avec d'autres biens, il concourt, indirectement mais effectivement, à ce résultat. Il a donc seulement une *utilité médiate*.

Un bien peut être, suivant les emplois qui en sont faits, tantôt bien producteur, tantôt produit (1). Le cuivre est un bien producteur du bronze, quand il entre en combinaison avec l'étain; il est un produit, au même titre que le bronze, quand il est employé seul. Il est donc impossible de répartir, en deux catégories invariables l'ensemble des biens, dont dispose l'homme, d'après leur utilité médiate ou immédiate.

Quand un bien est à la fois produit et bien producteur, sa valeur, à un moment donné, dérive de son

(1) « La farine destinée à faire un gâteau est considérée, par certains auteurs, comme un bien de consommation lorsqu'elle se trouve déjà dans la maison du consommateur. »

A. MARSHALL : *Principes d'Econ. pol.*, trad. franç., p. 176, note 1.

Nous croyons que, dans cet exemple, la farine est un bien producteur, le gâteau seul est un produit.

utilisation médiate, ou de son utilisation immédiate. Dans le premier cas, elle se détermine comme celle de tout autre produit ; dans le second, comme celle d'un bien producteur quelconque.

La valeur d'un produit dépend du rapport direct de causalité établi entre la disparition d'un besoin et la consommation du produit. Pour fixer la valeur du bien producteur, on doit suivre le cours des transformations par lesquelles il doit passer avant de pouvoir être consommé. On s'aperçoit qu'au travers de ces modifications plus ou moins nombreuses, le rapport lui-même ne change pas de nature et qu'un bien producteur, tout comme un bien de consommation, n'a de valeur qu'autant que de sa possession dépend une partie plus ou moins grande, mais toujours appréciable, du bien-être de l'homme.

Si l'on prend un produit quelconque, on peut rechercher quels sont les biens producteurs, dont il est la résultante immédiate ; puis, décomposer ces derniers en leurs éléments constitutifs, quand ils ne sont eux-mêmes que des produits. On parcourt ainsi le *processus* suivi par un bien producteur originaire, au travers des modifications qu'il subit en se combinant avec d'autres biens. En procédant de la sorte pour tous les facteurs d'un produit, on établit les divers *stades* par lesquels a passé sa production. A chacun de ces stades, on trouve des biens producteurs, plus ou moins éloignés du produit définitif, suivant le nombre des transformations, par lesquelles ils doivent passer encore.

Si l'on représentait graphiquement la situation de ces biens producteurs à ces divers stades, par rapport

à celle d'un de leurs produits, on devrait les ranger, autour de ce dernier, sur des cercles concentriques à rayons plus ou moins grands, cercles qui indiqueraient le point où est arrivée la production à un moment donné.

On groupe ainsi les biens producteurs en séries, d'après leur ordre d'éloignement du produit (1). *M. K. Menger*, le premier, a entrepris cette étude (2).

Il range, dans la première catégorie, les biens pouvant satisfaire directement nos besoins : le pain, par exemple ; dans la seconde, les biens à l'aide desquels on produit ceux de la première : la farine, le four, le travail du boulanger ; dans la troisième, les biens producteurs de ceux de la seconde : le blé, le moulin, les matériaux de construction du four. Il détermine, de la même manière, la formation des séries antécédentes, de la cinquième, de la sixième, etc...

Quel est le rapport existant entre la valeur du produit et celle des biens producteurs de ces différents stades ?

Trois solutions ont été données de cette question.

La première, celle de l'école autrichienne, attribue au bien producteur une valeur déterminée par celle de l'un de ses produits ;

(1) Il est évident qu'un même bien producteur peut être, par rapport à plusieurs de ses produits, placé à un stade plus ou moins éloigné.

« On voit que, dit *M. Marshall*, si un train transporte à la fois des gens voyageant pour leur plaisir, des boîtes de biscuits, des machines servant à des moulins, et des machines servant à fabriquer les précédentes, ce train est alors, en même temps, un bien de première, deuxième, troisième et quatrième classe. »

A. MARSHALL : *Principes*, trad. franç., p. 176.

(2) K. Menger : *Wolkswirtschaftslehre*, ch. I, § 2.

BÖHM-BAWERK : *Capital*, t. II, p. 191.

La seconde, que l'on peut appeler *théorie du coût*, mesure la valeur du produit d'après celle de ses biens producteurs ;

La troisième, celle de *M. Dietzel*, établit un rapport de causalité réciproque entre la valeur des produits et celle de leurs biens producteurs.

Nous allons examiner successivement ces trois théories. Nous adoptons la première, qui seule nous paraît donner une explication scientifique des faits.

SECTION II

Théorie de MM. K. Menger, Wieser, Böhm-Bawerk

Etablissons le schéma de la production d'un bien de consommation *A*, que nous appellerons *produit terminus*. Ce bien résulte immédiatement de la combinaison de biens producteurs, dont l'ensemble compose un groupe désigné par G^2 ; ces biens producteurs dérivent eux-mêmes de facteurs plus éloignés, formant le groupe G^3 , lesquels se décomposent encore en éléments originaires qui constituent le groupe G^4 .

Nous distinguerons trois hypothèses.

A. 1^{er} Cas. — *Valeur des biens producteurs dont la quantité disponible est employée à la confection d'un seul produit.* — Supposons que les quantités de tous les biens, formant les groupes G^2 , G^3 , G^4 , soient absorbées par la fabrication de *A*, et que, de plus, ces biens n'aient

d'autre utilité, que celle résultant, pour eux, de cet emploi en commun.

Nous avons vu, à propos des biens complémentaires, comment se répartit dans des hypothèses analogues, la valeur d'un complexus entre ses composantes. Nous avons alors considéré le produit fabriqué, en négligeant les transformations diverses par lesquelles ont dû passer ses biens producteurs avant d'arriver à leur forme dernière.

Mais, les différents biens producteurs d'un produit, n'existent pas tous au même instant, puisque la production de l'un exige la consommation de plusieurs autres. Nous aurons (1) à tenir compte de l'influence spéciale exercée par le *temps* sur la mesure de la valeur des différents biens producteurs.

Pour plus de clarté, nous ferons momentanément abstraction de ce facteur.

La satisfaction qui dépend de l'existence de *A*, est liée à celle de l'un quelconque des biens producteurs, composant les groupes G^2 , G^3 , G^4 . Supprimons l'un des membres du groupe, G^4 , par exemple, nous rendons impossible la formation du groupe G^3 , indirectement celle de G^2 , et par là même, l'existence du produit *A*. Sans reprendre la démonstration, précédemment faite, nous pouvons conclure que *chacun des biens producteurs a la même valeur que le produit terminus*.

B. 2^e cas. — *Valeur des biens producteurs dont la quantité disponible est employée à la confection de plu-*

(1) *Infra*, pp. 263 et suiv.

sieurs produits. — Nous modifions ainsi la deuxième condition restrictive. Avec la quantité de biens producteurs possédée, on peut obtenir les *divers produits* A , B , C , rangés par ordre d'utilité décroissante. Chacun des *produits terminus* A , B , C , a comme biens producteurs les mêmes antécédents.

Si l'un des biens producteurs de A , appartenant au groupe G^4 , vient à manquer, les groupes subséquents sont dissous et le produit A ne peut être fabriqué avec les mêmes biens. Mais, par hypothèse, nous possédons encore les quantités de biens producteurs, primitivement destinées à la fabrication de B et C , quantités, qui peuvent être l'une et l'autre, substituées à celle qu'on aurait employée à la confection de A .

En sorte que la perte d'un bien producteur quelconque n'a plus — à la différence de ce qui se passait dans le premier cas, — comme conséquence forcée, la disparition de la jouissance procurée par la consommation de A , mais, au choix du producteur, la perte de l'une des jouissances liées à la possession de A , ou de B , ou de C .

Celle qui dépend de C , étant inférieure aux deux autres, il est évident que le sujet préfère s'en priver, plutôt que d'abandonner l'un des avantages dépendant de A et de B .

Nous appellerons le bien C , le moins utile de ceux qui peuvent être économiquement produits par un complexe de biens producteurs : *produit-limite*.

Le produit-limite, dans la deuxième hypothèse, est placé dans une situation identique à celle du produit unique dans la première : toute diminution dans la

quantité des biens producteurs entraîne sa disparition. Par conséquent, la valeur de l'un quelconque des biens producteurs est égale à la valeur du produit-limite.

Comme il y a interchangeabilité possible entre les biens producteurs de *A*, de *B*, et ceux de *C*, nous pouvons dire que la valeur des biens producteurs de *A* et de *B*, est égale à la valeur du produit-limite.

La perte de l'un des biens producteurs de *C* a les mêmes conséquences que celle de *tous* les biens producteurs du même produit, puisqu'elle enlève toute utilité à ces derniers. Donc la valeur de l'un des groupes G^2 , G^3 , G^4 , et celle du complexe de biens formé par l'ensemble de ces groupes, sont égales à la valeur du produit-limite.

Les complexes qui ont comme produits terminus *A* et *B*, sont identiques et substituables au complexe dont le produit terminus est le produit-limite.

La valeur de l'un des groupes de biens producteurs est, dans notre hypothèse, égale à la valeur du produit-limite.

Par application d'un principe établi dans l'étude de la valeur des biens complémentaires, la valeur de *A* et celle de *B* sont égales à la valeur de leurs composantes : par conséquent, en définitive, à celle de *C*.

Etant donnée une provision déterminée de biens producteurs, dont chacun n'a d'autre utilité que celle qui résulte pour lui de son concours avec les autres biens composant la provision dans la fabrication de produits divers, la valeur de l'un quelconque de ces produits est égale à celle du produit-limite.

La valeur du produit-limite est nécessairement égale à son utilité ou bien à son utilité-limite, si avec la provision de biens producteurs on peut économiquement fabriquer plusieurs produits-limite. La quantité du produit-limite obtenu forme un tout économiquement inextensible, par suite de la limitation des moyens de production.

La valeur des biens producteurs est égale à l'utilité-limite du produit-limite.

Cette hypothèse est fréquemment réalisée dans la pratique. La monnaie doit être considérée comme étant, pour les acheteurs, un bien producteur général qui leur permet d'acquérir les produits les plus divers. Sans doute, à côté de cette puissance d'achat, la monnaie sous la forme de lingots de métaux précieux, présente pour ses possesseurs des utilités propres. Par exemple on peut faire un collier avec des pièces d'or. Ces emplois accessoires n'ont qu'une importance minime. Le plus souvent la monnaie est exclusivement considérée comme bien producteur.

Quelle est alors la *valeur subjective d'une pièce de monnaie*? Elle est égale à la dernière des utilités dont l'existence dépend, pour le sujet, de sa possession, étant donnée la quantité globale de monnaie, dont il dispose.

C. 3^e cas. — Hypothèse générale. — Supposons maintenant, que *tous les biens producteurs* entrant dans la composition du produit, *ont des produits-limite propres* :

C'est le cas général, exception faite pour la monnaie. Il n'existe pas un seul produit-limite dont la valeur puisse se réfléchir sur tous les biens producteurs, puis-

qu'il n'y a pas de produit nécessitant l'emploi simultané de tous ceux-ci. Sans doute, les biens producteurs, plus encore que les biens de consommation, ont des emplois nombreux. Ces emplois sont d'autant plus fréquents, que les biens producteurs sont plus originaires. Le travail, par exemple, les matières premières, comme la houille, sont les facteurs nécessaires de la production de la plupart des objets. Il en est ainsi, mais à un degré moindre, du fer, du cuivre, de l'étain, etc. Cependant, si nous rencontrons des produits exigeant la consommation d'une certaine quantité de ces trois métaux, nous en trouvons d'autres, non moins nombreux, qui nécessitent l'emploi de l'un seulement de ces corps, à l'exclusion des deux autres. Il peut se faire que le produit, résultant de l'emploi en commun de différents biens producteurs, soit pour eux tous le produit-limite. C'est l'exception.

Nous devons donc admettre, pour poser le problème dans sa généralité, que les différents biens producteurs, entrant dans un complexe déterminé, ont tous des utilités propres indépendantes de celle que leur attribue le complexe, utilités provenant, soit, de leur combinaison avec d'autres biens producteurs, soit, de leur emploi en tant que bien de consommation.

Nous appellerons avec *M. Wieser* (1), « *biens apparentés par la production* » les produits, qui ont, comme biens producteurs, des antécédents communs.

Soient trois biens producteurs P^1 , P^2 , P^3 , concourant à la fabrication d'un produit commun A . P^1 est égale-

(1) WIESER : *Der natürliche Wert*, p. 146.

ment bien producteur des produits B , C . Comment répartira-t-on la provision de P^1 pour régler la production de A , B , C ?

Les utilités-limite de A , B , C , varient d'après la quantité produite de chacun de ces biens. Si P^1 était le seul bien producteur de A , B , C , ou encore, si les autres biens producteurs, avec lesquels il se combine, étaient des biens libres, c'est-à-dire si l'utilité médiate de P^1 , était égale aux utilités de A , B , C , le producteur aurait intérêt à répartir la provision de P^1 dans les trois branches de la production, de telle sorte que les trois utilités-limite de A , de B et de C fussent égales.

Il y a production inharmonique, toutes les fois que, parmi plusieurs biens, apparentés par la production, l'un d'eux satisfait des besoins de minime importance, tandis que les autres, par suite de leur rareté, doivent être réservés aux seuls besoins les plus considérables.

Cette tendance à l'égalisation des utilités-limite de P^1 ne peut être posée en règle absolue. Elle se heurte à certains obstacles. Les uns tiennent à la nature même de besoins, qui sont entièrement satisfaits par l'unité d'un bien, rendant par là même sans utilité un second exemplaire. L'utilité du bien tombe alors, sans transition d'une hauteur considérable à 0. Exemple : « une première serrure, dans une chambre, offre une utilité de 200, une deuxième serrure n'offre plus aucune utilité (1) ». Une production ordonnée tient compte de cette saute brusque de valeur. On ne fabrique qu'une seule unité, et l'on emploie le bien producteur à la créa-

(1) LANDRY : *L'Intérêt du Capital*, § 36, p. 76.

tion d'autres produits, dont l'utilité est toujours supérieure à 0. On ne peut donc pas dire que toutes les utilités médiate attribuées à P^1 , par ses différents emplois, sont nécessairement égales.

On le peut d'autant moins, que P^1 se combine avec d'autres biens producteurs, différents d'un produit à l'autre. Pour que les utilités de P^1 , soient égales, il faudrait que les quantités de A, B, C , qui déterminent cette égalité, soient précisément celles qui, pour chacun des autres biens producteurs attribuent une semblable égalité à toutes leurs utilités. Cette rencontre est extrêmement rare.

Pour poser le problème d'une façon générale, nous devons donc admettre que les diverses utilités de P^1 sont inégales.

Nous savons comment se détermine chacune de ces utilités (1).

Supposons qu'elles soient respectivement égales à 20, dans le produit A ; 10, dans le produit B ; 5, dans le produit C .

La perte de P^1 , dans le complexe ($P^1 + P^2 + P^3$), est liée à celle de l'utilité 5. Donc, P^1 , dans le complexe, vaut 5.

De même, si nous admettons que P^2 et P^3 n'ont pas, comme produit-limite, le bien A , — qui leur attribue des utilités égales à 15 et à 12, — mais d'autres produits, D, F , par exemple, qui leur donnent des utilités égales à 7 et à 3, nous dirons que P^2 et P^3 ont dans le complexe ($P^1 + P^2 + P^3$) une valeur égale à 7 et à 3.

(1) Cf. ch. IV.

L'utilité du produit A est égale à $20 + 15 + 12$. Cette utilité représente-t-elle sa valeur ? Nullement. Le complexe ($P^1 + P^2 + P^3$) est substituable à volonté au produit A . La valeur du complexe étant inférieure à l'utilité du produit, la valeur de ce dernier devient égale à celle du complexe.

La valeur de A est donnée par la somme de celles de ses biens producteurs.

Une remarque s'impose. Les dernières conclusions auxquelles nous arrivons, paraissent en contradiction avec les premières. Nous avons admis que la valeur du produit détermine celle des biens producteurs. Nous aboutissons à cette conséquence, que, *parfois, c'est la valeur des biens producteurs qui mesure celle des produits.*

Dans quels cas se manifeste cette interversion du rôle des deux facteurs en présence ? Cette question ne doit pas être confondue avec celle de savoir, quand la valeur d'un produit est égale à la somme de celles de ses biens producteurs. Cette égalité peut, en effet, s'établir de deux manières : soit que la valeur du produit détermine celle des biens producteurs ; soit que les valeurs de ceux-ci mesurent celle du produit. C'est dans ce dernier cas seulement, qu'il y a renversement du principe général admis.

Dans notre exemple, l'utilité du produit n'exerce aucune influence immédiate sur la valeur de ses biens producteurs, qui est *déterminée par d'autres produits*. Quand tous les biens producteurs peuvent économiquement être employés à la fabrication d'objets de consommation, qui leur attribuent une valeur inférieure à celle

que leur donnerait le produit en question, c'est qu'ils existent en quantité surabondante par rapport au besoin que sert à satisfaire ce bien de consommation. Dès lors, la perte de l'une des unités du produit n'a pas comme conséquence la non-satisfaction de ce besoin, mais celle des besoins auxquels correspondait chacune des unités des différents biens producteurs, qui doivent être consommés à la production d'une nouvelle unité, en tous points semblable à celle qui a été perdue. L'intensité de ces divers besoins, qui détermine la valeur de tous les biens producteurs, sert ici de mesure à la valeur de leur produit.

Dans cette hypothèse, en pratique des plus fréquentes, le sujet ayant à sa disposition une quantité surabondante de chacun des biens producteurs, peut, quand il le voudra, obtenir un nouvel exemplaire du produit. Changeant de point de vue, nous pouvons conclure logiquement, en nous basant sur la théorie de l'utilité-limite, que *la valeur d'un bien reproductible est égale à la somme des valeurs de ses biens de coût*. Cette conséquence est confirmée par l'expérience journalière. La plupart des économistes ont constaté ce fait, sans chercher à l'expliquer. Bornons-nous, pour l'instant, à prendre acte de l'identité des résultats auxquels parviennent des doctrines regardées comme inconciliables, et opposées les unes aux autres.

En résumé, si nous suivons la marche de la *valeur*, au travers des transformations que l'homme fait subir aux matières premières, nous constatons qu'elle *trouve son point de départ dans l'importance attribuée au produit-limite*, importance qui se reflète, partiellement, sur

leurs biens producteurs ; ceux-ci à leur tour la renvoient aux autres produits, dans lesquels ils entrent comme éléments premiers.

La valeur d'un bien reproductible dépend immédiatement de celle de ses biens producteurs, et médiatement de la valeur des produits qui déterminent l'utilité-limite de ces biens producteurs.

D. — De l'influence du temps. — La théorie qui voit dans l'utilité de certains produits le fondement et la mesure de la valeur des biens producteurs, soulève une *objection*.

Un bien producteur existe, alors que son produit-limite n'est encore qu'à l'état virtuel. *Comment un bien peut-il, antérieurement à son apparition, déterminer la valeur d'un autre bien déjà existant ?* L'argument est séduisant. Il explique, partiellement, la résistance opposée par certains économistes à l'adoption de la théorie élégante de *M. Wieser*, dont nous nous sommes inspiré dans ce qui précède.

Ces critiques, — ainsi que nous aurons occasion de le constater (1), — admettent un rapport d'interdépendance, révélé d'ailleurs par l'expérience, entre les valeurs des biens producteurs et celles des produits. Mais, d'après eux, c'est la valeur des premiers qui détermine celle des seconds. Reste alors à dégager *la cause de la valeur des biens producteurs*. Nous verrons, plus loin, que cette question reste à résoudre dans les théories du coût de production proposées par ces critiques. Il ne suffit pas de démolir, il faut pouvoir reconstruire.

(1) Cf. *infra*, sect. III.

Revenons à l'*argument* lui-même : *Que vaut-il ?* Il est certain, tout d'abord, que les biens producteurs ont de la valeur avant l'apparition de leurs produits. La preuve : ces biens producteurs sont, sur le marché, l'objet de transactions nombreuses. S'ils n'avaient pas de valeur pour leurs acquéreurs, ceux-ci ne consentiraient pas à donner en échange, pour les obtenir, de l'argent, d'autres biens producteurs, ou même des produits.

Il est indubitable, également, que le produit n'existe pas encore au moment où s'effectuent ces opérations.

Mais on peut se demander *si un bien futur n'a pas une valeur présente*. Dans l'affirmative, la valeur présente du produit futur pourrait attribuer au bien producteur une valeur, tout comme la valeur présente d'un produit en donne une aux différents biens qui le composent.

Un bien futur a-t-il une valeur présente ? La question est des plus délicates. Pour pouvoir l'affirmer, il faut établir que la présence, *dans l'avenir*, d'un certain bien, est liée par un rapport de causalité à la satisfaction d'un besoin *présent*. A première vue, cela paraît impossible. Comment, un bien qui n'existe pas encore peut-il satisfaire un besoin actuel ? Il est évident que ce rapport — nécessaire pour qu'il y ait valeur — ne s'établit pas directement entre le bien en question, d'une part, et le besoin de l'autre. Mais, ne peut-il pas se lier indirectement ? En d'autres termes, la certitude que l'on possédera un bien, dans l'avenir, n'a-t-elle pas une influence dérivée, mais certaine, sur le bien-être immédiat d'un individu ?

Nous possédons un pain, et nous savons qu'il nous

sera impossible de nous en procurer un nouveau d'ici 3 jours. Nous diviserons le pain en trois parts, et nous consommerons l'une d'elles chaque jour: Cette ration sera peut-être insuffisante pour satisfaire notre faim. Si au contraire, nous sommes certains de disposer d'un deuxième pain, le second jour, nous mangerons tout entier, dès le premier jour, celui que nous possédons. Le besoin auquel correspond ce bien étant pleinement satisfait, ne pouvons-nous pas dire qu'une jouissance spéciale présente, qui ne pouvait se produire dans le premier cas, dépend dans le second, de la certitude que l'on a de posséder un bien futur.

Autre exemple : un individu reçoit 100 fr. tous les jours; la certitude d'avoir ses lendemains assurés, n'influe-t-elle pas sur la manière dont il règlera ses dépenses journalières, et par conséquent sur le nombre et l'importance des besoins qu'il pourra satisfaire?

D'une manière plus générale, la quantité d'un bien quelconque, pouvant être économiquement consommée à un moment donné, sera-t-elle la même, qu'on sache où non, qu'au moment où réapparaîtront les besoins correspondants à ces biens, on pourra disposer de quantités nouvelles, ou qu'on devra se contenter de celle que l'on possède actuellement? Il nous paraît évident que, dans la deuxième hypothèse, on économisera le bien, plus que dans la première. On négligera, dans l'une de satisfaire certains besoins immédiats, qui le seraient dans l'autre. L'avantage ainsi obtenu, pour le consommateur a sa cause première dans l'existence de biens futurs. Ne doit-on pas dire que ces biens ont pour lui avant leur apparition une valeur?

Le principal argument en faveur de la négative, c'est que la valeur subjective qu'auraient les biens futurs ne correspondrait exactement ni à une valeur d'usage, ni à une valeur d'échange, ni à une valeur de rapport. L'argument n'est pas péremptoire, il prouve simplement que la valeur subjective est plus compréhensive que ces trois sortes de valeurs.

Nous ne pousserons pas plus loin l'examen de cette question, non résolue par les économistes de l'école moderne. Nous ne pensons pas, en effet, que l'exactitude de la théorie de *M. Wieser*, soit liée à la démonstration préalable de l'antériorité de la valeur du bien sur son apparition. Pour ruiner l'argument dirigé contre elle, il suffit d'admettre qu'il est possible d'*apprécier, dans une certaine mesure, la valeur qu'aura un bien dans le futur*. Présentée sous cette forme l'affirmation nous paraît incontestable.

Profitant des expériences passées, l'homme vit par anticipation sur l'avenir. Il a la faculté de prévoir. Il imagine, que dans 3, 5, 6 mois, 2 ans, un bien aura pour lui une valeur, qu'il peut déterminer approximativement. Il appuie son jugement sur la connaissance des expériences pratiques qu'il a faites antérieurement.

Croit-on que le fabricant avisé, ne s'inquiète pas de savoir à quel prix il pourra vendre, au cours de la saison suivante, ses différents produits, pour en régler la production ? Bien, au contraire. Il consulte les résultats du passé, et les modifie, en faisant entrer en ligne de compte les facteurs nouveaux qu'il suppose devoir agir au moment où il offrira à la consommation ses produits.

Croit-on que l'individu qui commande une machine, et qui s'engage à la payer un certain prix, avant même que les différentes pièces dont elle se composera soient réunies, ne sait pas à l'avance la valeur qu'aura pour lui cette machine ?

Il y a seulement entre l'appréciation de la valeur présente d'un bien, et celle de la valeur future d'un bien futur, la différence qui existe entre un fait actuel et un fait probable. La première s'impose au jugement ; la seconde est l'œuvre de ce jugement.

Si l'homme sait, qu'il peut prévoir la valeur d'un bien, il n'ignore pas également, — et c'est une expérience répétée qui le lui prouve, — que ses appréciations anticipées peuvent être démenties par les faits. Des circonstances inattendues viennent fausser ses estimations premières. C'est pourquoi tous ses calculs, sur la valeur future de biens futurs, sont affectés d'un coefficient de probabilité.

Ce coefficient varie d'une hypothèse à l'autre, suivant que la réalisation des prévisions de l'appréciateur paraît présenter plus ou moins d'aléa. Le plus souvent, sous l'influence des causes atténuant l'utilité future d'un bien, l'homme est porté à estimer plus bas la valeur d'un bien futur, que celle d'un bien présent. En procédant de la sorte, il se garantit contre les risques imprévus.

Nous arrivons, en définitive, à ces conclusions :

1° *On peut se représenter la valeur approximative d'un bien, alors même que ce bien n'existe pas encore ;*

2° *On apprécie moins haut la valeur du bien futur que celle du même bien, dans les mêmes circonstances, s'il est présent.*

Considérons-nous maintenant au moment de la possession d'une certaine quantité de biens producteurs.

Prenons l'exemple d'un individu isolé produisant lui-même les différents biens dont il a besoin. Il est obligé de répartir les quantités de biens producteurs à sa disposition, en autant de parties qu'il y a de besoins différents correspondants aux divers produits apparentés par la production. Pour régler sa production de façon harmonique, il doit se représenter les valeurs qu'auront ces divers produits. Cette représentation se confond, à ses yeux, avec celle de la valeur d'un complexe de biens unis par un rapport de complémentarité. Il répartit d'après son imagination, la valeur atténuée du complexe entre ses unités composantes, comme nous l'avons fait dans l'étude théorique des biens complémentaires.

L'antériorité de la représentation de la valeur d'un produit, sur l'existence même de ce produit, et la concomitance de cette représentation avec la répartition des biens producteurs, permet de résoudre la difficulté provenant de la non existence, au même moment, des biens producteurs et de leurs produits.

Il en est de même dans l'économie sociale. Quand une certaine quantité de biens producteurs est jetée sur le marché, les acquéreurs, c'est-à-dire ceux qui doivent les transformer en produits, présupposent quelle sera la valeur de ces produits, au moment où ils pourront les livrer à la consommation du public. Mais, comme ils savent également que ces évaluations anticipées peuvent être démenties par les faits, ils s'assurent, dans la

mesure du possible, contre les conséquences de cette opération hasardée, en attribuant aux produits une valeur inférieure à celle qu'ils auront probablement en fait, et par conséquent, au bien producteur, une valeur plus faible que celle qu'il aurait si sa transformation en produit était instantanée.

Cette dépréciation de la valeur du bien producteur est d'autant plus grande qu'est grand l'intervalle séparant l'instant où le bien producteur existe, de celui où le produit terminus sera livré à la consommation. Les chances d'erreur d'appréciation tiennent à des possibilités non prévisibles — inventions nouvelles, production d'un succédané plus avantageux, changement dans les goûts et dans la mode, mouvement d'opinion ; — elles augmentent en raison du temps, et la baisse dans la valeur des biens producteurs, qui constitue l'assurance contre ces erreurs éventuelles, suit la même progression.

Cette baisse est très sensible pour les biens producteurs originaux, qui doivent subir de nombreuses transformations avant d'arriver à leur terme définitif, de produits consommables. Elle est atténuée dans une certaine mesure, par la multiplicité d'emplois de ces biens rendant improbable leur non utilisation finale.

Elle est nulle au contraire, quand il y a coexistence du bien producteur et du produit. Cela arrive, quand l'acheteur obtient, dans une vente au comptant, au moyen du bien producteur monnaie, un bien de consommation. Le transport de valeur du produit au bien producteur, se réalise alors de façon parfaite, comme dans les hypothèses précédemment examinées, sans

que le temps exerce une influence perturbatrice quelconque.

Nous venons d'examiner les cas où le bien producteur existe antérieurement au produit, ou en même temps que lui. Il en est autrement dans les ventes à crédit ; l'acheteur aura peut-être consommé le bien acquis, lorsqu'il devra payer le prix convenu. Au moment du marché, le bien futur est le bien producteur monnaie. L'appréciation de la valeur future de ce bien est déterminée par celle du produit futur qui sera dans la dépendance probable de cette quantité de monnaie. La valeur future de ce produit futur est d'autant moindre que le moment de sa consommation est plus éloigné. En sorte que, plus le paiement sera à long terme, plus l'acheteur consentira à payer un prix élevé au vendeur.

E. — De la détermination du produit-limite dans l'économie sociale

Nous avons raisonné, jusqu'ici, sur des exemples simples dans lesquels il était facile de distinguer le produit-limite dont la valeur déterminait celle d'un bien producteur. Dans l'économie sociale, l'opération est bien plus complexe.

Comment découvrir en effet, dans la multitude des produits consommables dont le nombre augmente chaque jour, celui dont la valeur se reflète sur un bien producteur, et indirectement sur les autres produits apparentés par la production ?

Cette recherche présente de si grandes difficultés, qu'elle paraît impossible. Elle le serait effectivement si

un seul cerveau était chargé d'y procéder, et devait suivre ce que *M. Böhm-Bawerk* appelle là « conduite de la valeur », s'il devait partir du produit terminus, pour remonter aux biens producteurs originaux et découvrir, pour chacun d'eux, le dernier des emplois économiquement possible, le produit-limite dans lequel il peut encore s'incorporer.

Mais, ce n'est pas un seul homme qui est appelé à constater ces rapports de valeurs. Plus la production se complique, plus le nombre des appréciateurs augmente. A chaque stade du processus économique, dont le terme final est un bien de consommation, se trouve une série de postes d'observation et de distribution, qui ont pour mission d'évaluer et de répartir, conformément aux lois générales de la valeur, les différents biens producteurs. Ces multiples évaluations reposent sur une série d'expériences et limitent, pour chaque appréciateur, le champ de ses recherches.

Si une certaine quantité d'un bien producteur original est jetée sur le marché, 10, 20, 30 acquéreurs se présentent. Ce sont les producteurs des biens du stade subséquent. Chacun d'eux apprécie le bien producteur original d'après la valeur probable, qu'aura dans l'avenir l'un des biens qu'il vendra à son tour. Ce bien est pour lui le produit-limite, c'est-à-dire le dernier de ceux qu'il croit économiquement productibles. La valeur des différents produits-limite, pour les acquéreurs du bien producteur original, varie de l'un à l'autre. C'est l'appréciation des derniers acquéreurs venant à l'échange, qui fixe le prix unique de la marchandise. Nous le verrons, en étudiant la loi des prix.

La valeur du bien producteur originaire dépend donc de celle du bien, appartenant au stade suivant de la production, dont la valeur probable sera la moins élevée, et ainsi de suite jusqu'au terme final, le bien de consommation.

C'est par l'échange qu'on arrive, dans l'économie sociale, à découvrir le produit-limite.

Souvent le produit qui en définitive joue ce rôle, n'est pas celui auquel il devrait être dévolu, car les appréciations des producteurs des stades antérieurs imposent à ceux des stades subséquents une répartition définitive des biens producteurs originaux dans les différentes branches de la production. Cette répartition influe sur la détermination du produit-limite. Cela ne contredit pas au reste, la théorie qui cherche l'explication scientifique de la valeur des biens producteurs, dans l'utilité de leurs produits.

Cette théorie nous paraît préférable à celles qu'on lui oppose, les théories du coût de production.

SECTION III

Des théories du coût

La théorie de l'école autrichienne est, à l'heure actuelle, vivement combattue par les économistes qui voient dans le coût le régulateur initial de la valeur.

La théorie du coût de production se présente sous deux formes, différant d'après la nature de l'élément

dont l'influence est considérée, comme déterminant de la valeur.

A. — Première variante de la théorie du coût.

La première forme de *la théorie du coût*, devenue la pierre angulaire du socialisme scientifique, explique et mesure la valeur des biens par des relations extérieures, purement techniques, telles que, la quantité de travail dépensée, la peine causée par le travail, le temps de travail socialement nécessaire à la production d'un bien.

« Economiquement, dit *Rodbertus* (1), tout produit qui nous parvient, en qualité de richesse, par le canal du travail, passe uniquement au compte du travail humain, et cela pour la raison qu'il est la seule dépense originale avec laquelle compte la société humaine. C'est pour cette raison que, là où le travail est plus secondé qu'ailleurs par la nature, le travail est seulement plus productif, considéré d'un point de vue économique ; mais on ne saurait mettre une partie du produit de travail sur le compte des forces naturelles ».

« Une valeur d'usage, ou un article quelconque, dit *Marx*, (2) n'a de valeur qu'autant que du travail humain est matérialisé en lui (3) ».

(1) *RODBERTUS : Zur Erklärung und abhülfe der heutigen Creditnoth des Grundbesitzes*, 2^e éd., t. II, p. 174.

(2) *K. MARX : Das Kapital*, trad. franç., t. I, p. 85.

(3) Nous ne reprendrons pas ici l'exposé dialectique par lequel *Marx*, suivant la méthode d'*Hegel*, établit les conclusions de sa thèse. Cette partie de l'œuvre de l'inspirateur du socialisme scientifique contemporain, est des plus connues. Elle a été critiquée par des économistes appartenant aux écoles les plus différentes, entre autres par *SCHAEFFLE* :

Cette théorie se suffit à elle-même, c'est-à-dire que les éléments qui, d'après elle, servent de mesure à la valeur, ne peuvent être décomposés en notions plus simples.

Que faut-il en penser ?

Le principe d'après lequel la mesure de la valeur serait égale ou proportionnelle à la quantité ou au temps de travail, se heurte aux données certaines de l'expérience, dans la plupart des cas. On constate, en effet :

1° Que le principe est inapplicable aux biens rares (1), leur valeur étant déterminée par l'utilité et non par le travail. *Ricardo* et son école l'admettent ; *Carey*, représentant de la théorie du coût de reproduction, le reconnaît également ;

2° Que la valeur subjective d'un bien, quel qu'il soit, varie d'un instant à l'autre, sans qu'il y ait eu changement dans la quantité de travail nécessaire à sa production ;

3° Que des biens ne coûtant aucun travail, ou qui en coûtent très peu, ont souvent une valeur égale ou supérieure, à celle de biens qui en comportent beaucoup : Une même quantité d'herbe a, pour un même individu, une même valeur, qu'elle ait été produite par une prairie artificielle, ou une prairie naturelle. C'est en se basant sur ce fait que *Knies* (2) réfute *Marx*.

Quintessence du Socialisme ; par KNIES : *Das Geld*, 2^e éd., pp. 156, 157, 160 ; par BÖHM-BAWERK : *Histoire critique des Théories de l'Intérêt du Capital*, tr. fr., t. II, pp. 87-98.

Nous nous bornerons à rechercher si cette théorie a une portée générale et est conciliable avec les faits.

(1) Cf. II^e partie, ch. III.

(2) KNIES : *Das Geld*, 2^e édit., pp. 156-157.

Enfin, ainsi que le remarque *M. Böhm-Bawerk* (1), « il résulte d'une expérience certaine, que la valeur des produits dont la création a lieu par une préparation qui prend plus ou moins de temps, ou en d'autres termes, par une incorporation de capital durant plus ou moins longtemps, non seulement se trouve réellement en rapport avec le travail dépensé, mais encore, et d'une façon très essentielle, est influencée par l'égard qu'on a à l'importance et à la durée de l'incorporation du capital ».

Nous voyons bien que la théorie du coût, ainsi comprise, est en contradiction avec les faits et ne peut-être considérée comme donnant une solution générale du problème de la mesure de la valeur. Nous ne la rejetons pas d'une façon définitive toutefois, estimant qu'elle peut avoir son application dans certaines hypothèses que nous examinerons dans la suite (2).

B. — Deuxième variante de la théorie du coût

La deuxième variante de la théorie explique la mesure de la valeur par le coût de production, considéré comme la somme des valeurs des différents biens producteurs servant à fabriquer un produit. Dans cette conception, pour connaître la valeur d'un bien, il ne suffit pas de déterminer la quantité matérielle des facteurs dont il est la résultante, mais le *quantum* de la valeur de chacun d'eux.

Cette forme de la théorie du coût a, sur la première,

(1) BÖHM-BAWERK : *La Valeur subjective*, Rev. d'Econ. pol., 1894.

(2) Cf. II^e partie, ch. VI. Valeur des biens reproductibles. Section I, pp. 288 et suiv.

l'avantage d'être conciliable avec les faits si, comme *M. Dietzel*, on admet que le coût est égal, non à l'ensemble des valeurs qu'avaient les biens producteurs au moment de la confection du bien de consommation, mais à la somme des valeurs qu'ils ont au moment où l'on consomme le produit, ou, autrement dit, si l'on se prononce avec *Carey*, en faveur du coût de production.

Cependant, la solution qu'elle donne n'a rien de définitif, car dire que la valeur des produits est égale à celle de leurs biens producteurs, ce n'est pas avoir découvert la nature et la mesure de la valeur de ces derniers.

On peut sans doute expliquer la valeur d'un bien producteur qui n'est lui-même qu'un produit, par celle de ses biens producteurs propres; la valeur de ceux-ci, par celle de leurs éléments constitutifs, et dire par exemple : la valeur du pain dépend de celle de la farine; celle-ci, de celle du blé. Mais, en remontant ainsi l'échelle de la production, il arrive un moment où l'on doit s'arrêter. Au terme de tout processus économique, se trouvent des biens producteurs originaires, facteurs premiers qui entrent dans la composition des produits, mais ne se laissent pas décomposer eux-mêmes en éléments plus simples. Exemple : le travail.

Comment expliquer sa valeur? Par son coût de production, dépenses de tout ordre qu'exige l'entretien de l'ouvrier? Soit, mais nous tournons dans un cercle : Ces dépenses se rapportent à des biens dont la valeur doit être expliquée par celle de leurs éléments de production. Nous disons : la valeur des produits du travail est déter-

minée par celle du travail, qui elle-même est donnée par celle des produits dont dépend l'existence du travail, et ainsi de suite à l'infini en remontant la chaîne des événements.

On répond à cela : tout travail causant une peine (1), a pour le producteur une valeur propre, indépendante de son coût de production. Mais on retombe ainsi dans la première variante de la théorie du coût.

Pour les autres biens producteurs originaux, la difficulté subsiste, plus réelle encore ; il est impossible de savoir quel est leur coût de production. Par exemple, quel est le coût du minerai dont la valeur entre comme composante dans celle des objets en fer ?

Arrivés au terme de leurs déductions, les théoriciens du coût de production, sont obligés de modifier leurs conclusions, et d'admettre que la valeur des biens producteurs originaux qui est un fait, a pour cause, non pas une utilité propre qu'ils n'ont pas, mais une utilité potentielle, c'est-à-dire, en dernière analyse, l'utilité que leur transmettent les produits qu'ils serviront à fabriquer. Cette concession nécessaire ruine leur système, car si les biens producteurs n'ont d'autre valeur que celle de leurs produits, celle des produits n'est pas déterminée par celle des biens producteurs.

La théorie du coût de production, ainsi envisagée, aboutit aux conséquences mêmes qui ont été mises en lumière par la théorie de l'utilité-limite.

Certains auteurs préfèrent l'ancienne explication de la

(1) Cf. II^e partie, chap. VI. Valeur des biens reproductibles. Section I.

valeur à la nouvelle. D'après eux, le coût « est un facteur plus originaire » que l'utilité-limite, qui, elle, dépend de la relation existant entre le besoin et la provision. La quantité de biens disponible dépend elle-même des conditions de la production, partant du coût.

On conçoit, dans ces conditions, que ces théoriciens voient dans le coût le « *régulateur initial* » de la valeur.

Dans son sens absolu, cette formule s'appliquerait au premier terme de la série de causes et d'effets dont la valeur du produit est le dernier, et ne conviendrait évidemment ni au coût, ni à l'utilité-limite, chacune de ces entités étant la résultante d'une infinité de circonstances.

Elle doit donc désigner dans la chaîne des causes un membre intermédiaire, celui qui le premier, groupera les éléments constitutifs de la valeur.

Comment situer le coût et l'utilité par rapport à la valeur ?

Le coût de production, dit-on, détermine la quantité.

La quantité, l'utilité.

L'utilité, la valeur.

De la sorte, le coût de production serait le régulateur initial.

Mais, coût de production doit-il s'entendre dans cette série de rapports, comme étant les conditions techniques de la production, ou bien comme somme des valeurs représentées par les biens producteurs ?

Dans la première acception, le coût fixe l'utilité du produit mais n'en détermine pas la valeur ; il préexiste à

l'utilité; il n'est pas néanmoins le régulateur de la valeur.

Dans la seconde le coût dérive de l'utilité-limite des produits. Il est compris entre elle et la valeur dont le régulateur est évidemment ici l'utilité-limite.

Cette dualité dans la conception du coût explique la confusion faite par les partisans de la deuxième forme sur la place occupée par le coût et l'utilité dans la chaîne des causes de la valeur. En abandonnant la première réfutée par les faits, ils sont restés sous l'impression que le coût dominait l'utilité.

SECTION IV

Théorie de M. Dietzel

La valeur des biens producteurs est-elle la cause de la valeur des produits, ou inversement. Tel est le dilemme dans lequel *M. Böhm-Bawerk* enserre les théoriciens du coût de production.

M. Dietzel répond qu'il n'est pas obligé d'opter nécessairement entre ces deux alternatives; une troisième proposition détruit le syllogisme : *La valeur des biens producteurs et celle des produits se déterminent réciproquement; chacune d'elles est tour à tour cause et effet.*

Un bien producteur n'a de valeur que si ses produits en ont une. La valeur du produit est ainsi la cause de la valeur du bien producteur. Toutefois un produit n'a de valeur qu'autant que ses biens producteurs en ont

une. Leur valeur apparaît ici comme la cause de celle, du produit.

Exemple : La mine et ses produits. — La mine est un bien parce que ses produits sont utiles ou, si l'on préfère, à cause de son utilité potentielle. Elle est de plus un *bien économique* parce qu'elle ne suffit pas à tous les besoins qui, indirectement, pourraient être satisfaits par son moyen. — Le minerai est un bien économique parce que la mine a de la valeur ; si la mine n'était pas un bien économique, ses produits n'auraient pas de valeur.

Autre exemple : Le coteau qui produit le vin de Johannisberg est un bien parce qu'il a une utilité potentielle, un bien économique parce que très rare. Les produits de ce cru, à leur tour, empruntent leur caractère de bien économique à la valeur de leur bien producteur, car, si celui-ci n'avait pas de valeur, le vin n'en aurait pas davantage.

Ces rapports réciproques des valeurs des biens producteurs et de leurs produits s'appliquent non seulement aux biens de concurrence, mais encore aux biens de monopole. La cause première de la valeur est la même pour l'une et l'autre catégorie de biens. Les différences qui les séparent influent seulement sur le *quantum* de la valeur dont la mesure est déterminée, pour les premiers, par la quantité du coût de production à dépenser ; pour les seconds, par les sensations subjectives d'utilité.

Mais alors si, comme l'admet *M. Dietzel* — et nous l'admettons avec lui — le rapport causal de la valeur des produits et de celle des biens producteurs, est iden-

tique, qu'un bien soit reproductible ou non, pourquoi y a-t-il suivant les cas, un régulateur de la valeur différent ? Il faut pour cela que la grandeur de la valeur soit influencée par d'autres causes que l'utilité et la rareté.

Or, tout phénomène résultant d'un ensemble de causes concourantes, apparaît avec une grandeur déterminée par la combinaison des grandeurs de ces causes. S'il varie, c'est qu'une seule ou plusieurs des causes qui lui ont donné naissance subissent elles-mêmes des variations. Il n'y a pas intervention d'une cause nouvelle, car, elle se combinerait avec les anciennes et engendrerait un nouveau phénomène, différent par nature du précédent. On ne peut concevoir l'action d'une cause abstraite, — n'ayant par elle-même aucune qualité qui lui soit propre, — sur la grandeur du phénomène, sans que le contenu en soit modifié.

La valeur dès son apparition a une intensité comme synthèse de l'utilité et de la rareté, éléments ayant une grandeur propre et un degré déterminé quand ils entrent en action.

Le système de *M. Dietzel* est encore faussé par l'affirmation de l'existence de rapports réciproques entre la valeur des biens producteurs et celle de leurs produits. Dire que la première de ces valeurs est la cause de la seconde et que celle-ci est la cause de celle-là, c'est méconnaître les principes de la logique scientifique.

Quelle est la valeur d'une pièce de soie ? *M. Dietzel* dit : la pièce de soie a de la valeur parce que la soie en a. Mais pourquoi la soie a-t-elle de la valeur ? Parce que la pièce de soie en a. Le cercle est manifeste. Est-il

possible en effet, qu'un même phénomène soit, au même instant, l'antécédent et le conséquent ?

Il est donc illogique de supposer un rapport de causalité réciproque entre la valeur du bien producteur et celle du produit.

L'erreur de *M. Dietzel* s'explique si on suit l'argumentation dont il s'est servi pour établir son système : « Aucun produit, dit-il, n'a de valeur économique si le bien producteur est sans valeur — s'il est inutile ou abondant ; — la valeur du bien producteur apparaît comme la cause de celle du produit. »

Il ne suffit pas d'établir l'alternance normale de deux phénomènes pour prouver que l'un est la cause de l'autre. Le jour terminé, la nuit vient ; ce fait suffit-il pour établir un rapport causal entre le jour et la nuit ? Il nous donne seulement l'idée de succession ou de conjonction constante, mais non pas celle de connexion nécessaire ou de causalité. Les deux phénomènes consécutifs peuvent être l'effet d'une cause tierce. C'est précisément ce qui se produit pour la valeur des produits et des biens producteurs.

La cause efficiente de la valeur des premiers n'est pas la valeur des seconds, mais partiellement, le fait technique que ceux-ci n'existent qu'en quantité limitée. De la combinaison de ce fait avec la circonstance que les produits correspondent à des besoins, résulte la conséquence que, biens producteurs et produits ont, les uns et les autres, pour les mêmes raisons de la valeur. Mais, leur situation respective dans le rapport causal n'est pas la même. L'expérience prouve que les produits peuvent conserver leur valeur alors même que

les biens producteurs perdraient la leur. La réciproque n'est pas vraie :

Nous connaissons maintenant l'élément coût de production, nous pouvons aborder l'étude de la valeur des biens reproductibles.

CHAPITRE VI

DE LA VALEUR DES BIENS REPRODUCTIBLES

Un bien est économiquement reproductible quand son utilité-limite est plus grande que la somme des valeurs de ses biens producteurs.

Un individu produit lui-même les objets dont il a besoin. Pour les obtenir, il doit dépenser une partie de sa « puissance de travail ». Il cherche à réaliser le maximum de satisfaction possible avec le minimum d'effort ; aussi, avant d'entreprendre une production quelconque, établit-il la balance entre l'utilité et le coût. Il est contraint à cette comparaison par la limitation de l'un, au moins, de ses moyens de production : le travail.

L'ensemble des biens qu'il produira, dans ces conditions, forme un tout limité en quantité, car chacune des parties qui le composent épuise une partie appréciable de la quantité finie, sa force de travail.

Quelle est la différence qui sépare la situation que nous devons étudier, de celle que nous avons rencontrée à propos des biens irreproductibles ?

Nous supposons alors que la provision disponible des unités d'un bien était constituée et inextensible. Nous supposons maintenant qu'elle est extensible, constituée ou non. Quel est ici le rapport de dépendance établi par le producteur entre son bien-être et le produit ? La reproductibilité possible de celui-ci n'influe-t-elle pas sur le *quantum* de sa valeur ?

Considérons les 4 biens A, B, C, D , destinés à satisfaire les besoins b^1, b^2, b^3, b^4 . Si les unités de ces biens étaient irreproductibles, nous mesurerions leur valeur d'après leurs utilités. Dans l'hypothèse présente, les unités étant reproductibles, il n'y a plus dépendance nécessaire entre la possession de l'une d'elles et la satisfaction de l'un des besoins. Elles conservent toutefois une valeur, dépendant du facteur nouveau, le travail, dont nous rechercherons l'influence.

SECTION I

Des cas où la valeur d'un bien est mesurée par le travail nécessaire à sa production

Supposons que tous les biens producteurs, entrant dans la formation des produits A, B, C, D , le travail excepté, soient assez abondants, pour permettre la disparition de tous les besoins, et qu'il reste un excédent

de chacun d'eux. Dans cette hypothèse, quelle est la mesure de la valeur de A, B, C, D ?

De deux choses l'une, ou la quantité de travail que nous pouvons fournir est plus grande que n'en nécessite la production des biens A, B, C, D , ou elle est plus petite. Supposons-la tout d'abord plus grande.

Le produit A , ne déterminant l'utilité-limite d'aucun des facteurs qui le composent, son utilité propre ne sert pas de mesure à sa valeur qui est égale à la somme des valeurs des biens producteurs. Il semblerait qu'elle dût être nulle car tous les éléments qui constituent le produit, sont en quantité surabondante pour satisfaire les besoins, et leur utilité-limite égale zéro. En réalité, il n'en est pas ainsi.

Tout travail productif implique un effort éveillant un sentiment de peine, de souffrance, comparable à celui que provoque la non-satisfaction d'un besoin. Si nous perdons le bien A , nous pouvons le remplacer à volonté, mais au prix d'une peine que nous n'éprouverions pas si nous possédions cette unité : sa valeur est alors déterminée par l'importance attachée à la peine causée par le travail nécessaire à sa production.

Il en est de même pour B, C, D .

Intuitivement, nous plaçons ces biens par ordre de valeur décroissante, non plus d'après leur utilité, mais d'après le travail qui devrait être consommé pour les produire. Cette nouvelle échelle ne correspondra pas exactement avec celle des utilités ; il n'y a pas proportionnalité nécessaire entre l'utilité-finale d'un bien et la valeur du travail qu'exige sa production.

Si les utilités des biens A, B, C, D , sont respective-

ment égales à 10, 8, 6, 4, et le travail incorporé dans chacun d'eux, à 5, 7, 3, 1, nous dirons que *B* a plus de valeur que *A*, et que *A* en a plus que *C* et *D*.

Nous trouvons ici une exception à la théorie fondant la valeur sur l'utilité, et la mesurant d'après l'utilité-limite. Le travail est la cause et le régulateur de la valeur, l'utilité n'exerçant qu'une influence médiate.

Le concept de valeur, changeant ici de fondement, paraît différer de celui que nous avons analysé. Si ces notions sont hétérogènes, sont-elles comparables ?

Le besoin donne naissance avons-nous déjà dit, à des phénomènes affectifs de même nature qu'une dépense de travail. Dès lors, comme le remarque *M. Gide* (1), après *Roscher*, *Mangoldt* et *Jevons* : « tout homme qui travaille est soumis à l'action de deux forces opposées ; d'une part, le désir de se procurer une jouissance quelconque (de satisfaire un besoin), d'autre part, le désir de se soustraire à la peine que lui cause le travail. » Ces désirs de même nature sont comparables entre eux, l'un est plus ou moins grand que l'autre, et suivant que l'homme se déterminera pour le plaisir ou la peine qui y correspondent il produira ou non l'objet dont il a besoin.

La peine provoquée par la non-satisfaction du besoin déterminant l'utilité de *A*, doit être supérieure à la peine causée par le travail nécessaire à sa production, pour que l'homme remplace l'exemplaire perdu.

Autrement, la peine serait supérieure au plaisir procuré par la consommation de *A*.

(1) CH. GIDE : *Principes d'Econ. pol.*, p. 124.

Conséquemment, *pour que la valeur d'un bien soit mesurée par le travail, il faut que l'utilité de l'unité possédée, soit plus grande que la peine que causerait la production d'une unité semblable.*

Cette condition est insuffisante. *Il faut encore que la quantité de travail dont dispose l'homme, dans un temps donné, soit plus grande que celle qu'exigerait la production des unités des autres biens, appelés à satisfaire tous les besoins éprouvés dans le même temps. Pour le démontrer, il faut raisonner a contrario, et rechercher les conséquences produites par l'absence de cette condition. Nous le ferons dans la Section II du présent chapitre.*

Voici quelques exemples dans lesquels la valeur d'un bien est égale au travail exigé par sa production :

Un individu est près d'une source ; il prend dans son gobelet la quantité d'eau suffisante pour étancher sa soif. Disons-nous, avec *M. Böhm-Bawerk*, ces quelques décilitres d'eau n'ont pour lui aucune valeur, car la source en contient un nombre infini, substituables à ceux du gobelet ? Oui, semble-t-il, puisque le travail tout comme l'eau est, dans l'hypothèse, un « bien libre », l'acte de production d'un gobelet pouvant être répété bien des fois, alors qu'un seul effort permet de satisfaire le besoin.

Cependant le sujet ne rejette pas sans motif l'eau du gobelet, dans le vain but de l'emplir de nouveau. Il préfère le premier contenu au second, et à tous ceux dont la source est composée, attachant ainsi de la valeur aux décilitres d'eau contenus dans le gobelet. Cette valeur est la représentation de la peine, quelle

qu'elle soit, que ferait éprouver au sujet l'obligation de remplir à nouveau le gobelet.

Le travail nécessaire à la production des quelques décilitres d'eau leur attribue une valeur. La dépense de travail est infime, la valeur de l'objet l'est également.

Quelquefois, elle semble même nulle, et le bien sans valeur ; ainsi, le travail nécessaire à l'absorption d'un litre d'air est tellement naturel que l'effort exigé paraît inexistant, et n'attribue aucune valeur appréciable à la quantité d'air consommée.

Autre exemple : Un individu a tiré d'un puits 4 seaux d'eau, affectés respectivement à l'un des besoins b^1 , b^2 , b^3 , b^4 . Il peut, à volonté, augmenter la provision dont il dispose par un travail qui ne trouverait pas autrement d'emploi. Quelle est la valeur du seau d'eau ? Est-elle, comme pour les biens irreproductibles, donnée par l'intensité de b^4 ?

La perte de l'un des seaux placerait l'individu dans l'alternative de laisser en souffrance le besoin b^4 , ou de dépenser le travail nécessaire à la production du seau perdu. Il prendra nécessairement l'un ou l'autre des partis, en comparant l'avantage éprouvé par la satisfaction de b^4 , à l'effort nécessaire pour remplacer le seau. Si la peine causée par le travail est plus faible que l'utilité-limite de l'unité du bien, cette dernière sera produite et sa valeur sera égale au travail dépensé.

Si, par une erreur de prévision toujours possible, le sujet dépense un effort disproportionné avec l'utilité produite, ce n'est plus alors le travail mais l'utilité-limite du bien qui mesure sa valeur. Si cette dernière est nulle, quelle que soit la peine occasionnée par la production, la valeur de l'unité l'est également.

S'il arrivait que, pendant le temps employé à produire un objet, le besoin auquel il correspond fût satisfait par un succédané, quel que fût l'effort dépensé, l'objet perdrait toute valeur.

Nous voyons ainsi que les fluctuations de la valeur d'un bien reproductible, quand tous ses biens producteurs sont en quantité surabondante, proviennent, soit des variations de son utilité-limite, soit de celles de la quantité de travail nécessitée par sa production. La valeur d'un même bien est mesurée soit par l'un soit par l'autre de ces facteurs.

Soit un bien A , dont l'utilité-limite augmente dans le temps, et passe successivement de x à x' et à x'' . Supposons que la peine, y , causée par la production de A , soit plus grande que x' et plus petite que x'' .

Quand l'utilité-limite de A était égale à x ou x' , elle en déterminait la valeur, sans que sa reproductibilité possible exerçât sur elle une influence. Il n'en est plus de même quand elle atteint le niveau x'' ; y étant plus petit qu' x'' mesure l'importance attribuée à A .

Faisons varier de même la quantité de travail. Par de nouveaux procédés, on arrive à la réduire de y à y' , qui est plus grand que x et plus petit que x' , avant que l'utilité-limite de A ait passé de x à x' . A partir de ce moment, y' mesure la valeur du bien, quelle que soit son utilité-limite, qu'elle reste égale à x' ou s'élève à x'' .

On établirait de même l'influence produite par la diminution de l'utilité-limite d'un bien, ou l'augmentation de la peine causée par sa production.

Si le travail est compris dans la quantité des biens

producteurs dont on dispose, il arrive un moment où l'on cesse la production quoique les unités des produits aient encore une utilité appréciable. C'est quand il y a équivalence entre ces deux quantités de sens contraire : le plaisir procuré par la consommation, la peine causée par le travail de production.

Cette équivalence s'établira forcément. A mesure que la provision s'accroît, l'un des facteurs diminue et l'autre augmente : l'utilité-limite des unités du produit baisse chaque fois qu'une nouvelle unité vient s'ajouter aux précédentes, et la peine supportée par le travailleur augmente au contraire proportionnellement au nombre d'unités fabriquées et d'une unité à l'autre, s'il ne survient pas quelque amélioration dans le procédé de fabrication.

Une provision de biens reproductibles, par suite de cet arrêt nécessaire de la production, doit être considérée à un moment donné comme économiquement inextensible, alors même qu'on pourrait effectivement l'augmenter par une nouvelle consommation de travail inutilisable par ailleurs.

Quand la provision est ainsi constituée, l'unité du produit possède encore de la valeur. C'est là un fait en contradiction avec les principes mis en évidence dans le précédent chapitre, où nous avons montré que des biens producteurs ayant un produit-limite de valeur nulle, les biens apparentés par la production ont aussi une valeur nulle. La dérogation s'explique par le caractère spécifique du travail qui, seul parmi les biens producteurs, présente de la valeur indépendamment de son utilité, ou

plus exactement, dont l'utilité n'est jamais économiquement nulle, le producteur cessant d'agir au moment où l'utilité-limite compense la peine inhérente au travail, laquelle, si faible qu'elle soit, est toujours appréciable.

SECTION II

Valeur d'un bien reproductible dont tous les biens producteurs autres que le travail sont abondants.

A. — *Théorie de l'école autrichienne.*

Nous possédons des matières premières en quantité suffisante pour permettre de produire à volonté les biens *A, B, C, D, E*, rangés par ordre d'utilité décroissante. La constitution de la provision exige d'ailleurs la dépense entière du travail que nous pouvons fournir.

Quelle est, dans cette hypothèse, la valeur de l'un des biens *A, B, C, D, E* ?

1° Supposons d'abord que chacune des unités des différents biens exige un même travail de production.

Si *A* disparaît immédiatement après sa création, nous pouvons le remplacer, si nous y avons intérêt, par une dépense de travail qui, autrement, serait employée à la production de l'un des biens *B, C, D, E*.

Avec une dépense de travail donnée, nous cherchons

à produire le bien présentant le plus d'utilité, en sorte que nous reproduisons *A*, de préférence à l'un des biens *B*, *C*, *D*, *E*; nous produirions, dans les mêmes conditions, *B*, *C*, *D*, de préférence à *E*.

La perte de *A* a pour conséquence finale celle de *E*.

La valeur de *A* est égale à la valeur de *E*, nous l'avons démontré. Mais, celle-ci est-elle déterminée par son utilité-limite, de manière à pouvoir dire que la valeur de *A* est égale à l'utilité-limite de *E*?

Le produit *E* est, par hypothèse, composé de biens producteurs qui, sauf le travail, ont une utilité-limite égale à zéro.

Au regard du travail, bien susceptible de plusieurs emplois, *E* est le produit-limite déterminant la valeur de la quantité de travail nécessaire à la production de l'un des biens de la série. Cette valeur est égale à l'utilité-limite de *E* (1), puisque celle des autres biens concourants est nulle.

(1) *M. Böhm-Bawerk* conclut : « Il est clair que nous ne pouvons nous procurer le remplacement d'un bien déterminé, qu'en ouvrant, à un autre endroit, une brèche dans les biens que nous pouvons produire, et par conséquent dans la satisfaction de nos besoins. On ne peut pas employer un jour ou une heure de travail à la reproduction d'un bien déterminé *X* sans avoir, si la mesure totale de la quantité de travail est fixée par des circonstances extérieures, un jour ou une heure de moins pour la production d'une autre espèce de biens *Y*. La production du bien *X* coûte donc, en dernière analyse, l'utilité du bien *Y*; or, évidemment, on fera, en sorte que la provision la moins considérable ait lieu pour l'espèce de bien à laquelle on attribue la plus petite valeur; l'importance du sacrifice se mesurera, en dernier lieu, à l'utilité-limite du produit ayant le moins de valeur. »

BÖHM-BAWERK : Art. *Wert*, Handwörterbuch von Conrad.

Cf. *Revue d'Econ. pol.*, 1894.

M. Zuckerkandl aboutit à la même solution, en raisonnant sur un exemple sur lequel notre propre thème est calqué : « Dans ce cas, dit-

Une objection se présente : La valeur de *E* n'est-elle pas égale, comme dans la première hypothèse, au travail nécessaire à sa reproduction éveillant une peine plus faible que celle qui résulte de la non satisfaction du besoin correspondant à *E* ? Il n'en est rien, parce que la quantité de travail à dépenser étant limitée et devant être absorbée intégralement par la constitution de la provision *A, B, C, D, E*, toute diminution dans la quantité, due à la reproduction de l'une des unités de la série, rend impossible la production de *E*, qui seul, dans la série des biens, est irreproductible. Sa valeur est donc bien déterminée par son utilité-limite et non par le travail de reproduction.

La valeur des autres biens *A, B, C, D*, qui sont reproductibles, dépend de l'utilité-limite de leur bien de coût, c'est-à-dire ici du travail. Tous ces biens nécessitant une même quantité de travail pour leur production ont la même valeur.

2° Supposons maintenant que le travail de production varie d'un bien à l'autre ; c'est ce qui arrive le plus généralement. Quelles vont être les conséquences ?

Nous allons, pour plus de clarté, représenter par des nombres les utilités des biens et les peines causées par le travail nécessaire à leur reproduction, bien que ces grandeurs ne soient pas exactement mesurables. Ces

il, on perd, à proprement parler, *E*, et la satisfaction du besoin correspondant dépend de la disparition de *A*. »

ZUCKERKANDL : *Wert und Preis*, p. 318.

L'argumentation de *M. Böhm-Bawerk*, des plus exactes, a besoin d'être complétée.

nombres seront comparables comme se rapportant à des grandeurs de même nature, plaisirs ou douleurs.

Nous disposons d'une quantité totale de travail égale à 20 pour constituer la provision des biens. Les quantités partielles de travail nécessaires à la production de chacun d'eux et leurs utilités respectives sont indiquées dans le tableau suivant :

Utilité :	15	10	4	3	2
Biens :	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Travail :	8	6	3	2	1

La valeur du bien reproductible *A* se fixera entre un minimum 8 et un maximum 15 ; elle sera au moins égale à 8, car si l'utilité tombait au-dessous de ce nombre, ce serait que le plaisir dû à la consommation de *A* serait, présentement, inférieur à la peine causée par sa reproduction, *A* cesserait alors d'être reproductible, contrairement à l'hypothèse ; — elle sera au plus égale à 15, car *A* disparaissant nous ne le remplacerons que si nous y avons avantage, c'est-à-dire si son utilité est supérieure à la somme de celles des biens qui auraient été produits par une dépense de travail égale à 8.

La perte d'utilité concomitante à la perte de *A* ne saurait dépasser l'utilité propre de ce bien.

Pareil raisonnement appliqué successivement à *B*, *C*, *D*, *E*, permet de délimiter de même la zone dans laquelle se fixe leur valeur : elle est située pour chacun d'eux, entre un maximum donné par leur utilité propre et un minimum représentant le travail de reproduction ou de production.

Quelles seront exactement les valeurs de ces biens ?

Une production ordonnée est réglée d'après l'utilité des biens ; on produit d'abord les biens les plus utiles, les autres ensuite, c'est-à-dire successivement *A*, *B*, *C*, *D*, *E*.

Si nous perdons *A* au moment où nous allons confectionner *B*, nous nous trouvons dans l'alternative de reproduire *A*, ou de produire *B*, *C*, *D*, *E*. De ces deux opérations, nous accomplissons la plus avantageuse, celle qui, pour une même dépense de travail, offre le plus d'utilité. Avec un effort égal à 8, nous produisons soit le bien *A*, d'une utilité égale à 15, soit les deux biens *B* et *D*, dont la somme des utilités $10 + 3 = 13$. Nous reproduisons donc *A* et nous ne sommes plus en situation d'obtenir *B* et *D*. La disparition de *A* entraîne la non-satisfaction de deux des besoins d'une intensité respective de 10 et 3. $10 + 3 = 13$ mesure donc la valeur de *A*.

On verrait de même que la valeur de *B* est égale à la somme des utilités de *C*, *D*, *E*, soit à $4 + 3 + 2 = 9$.

Pour les biens *C*, *D*, *E*, la situation n'est pas la même.

E, le dernier des biens de la série, n'est pas reproductible parce que le premier exemplaire de ce bien a consommé la quantité de travail restante. Il en est de même pour le bien *D*. Quant à *C*, sa reproduction matérielle serait possible avant d'entreprendre la confection de *D* ; mais, reproduire *C* c'est se priver de *D* et de *E*, dont la somme des utilités $3 + 2 = 5$ est supérieure à 4, utilité propre de *C*. En reproduisant *C*, nous sortirions de la zone que nous avons délimitée, *C* est économiquement irreproductible.

La valeur des biens *C, D, E*, est déterminée par leur utilité propre ; elle est respectivement 3, 2, 1.

Rappelons que, si la quantité de travail n'était pas limitée et absorbée intégralement par la production, les biens *A, B, C, D, E* seraient reproductibles, la peine causée par le travail étant, pour chacun d'eux, inférieure au plaisir procuré par la consommation. Leurs valeurs, dans ce cas, seraient respectivement, 8, 6, 3, 2, 1, — égales aux quantités de travail correspondantes.

La précision à laquelle nous sommes parvenu tient à l'emploi de nombres représentant les grandeurs. Dans la pratique, nous ne pourrions obtenir, nous le savons, que des approximations de la valeur des biens.

De ces exemples variés, dont chacun est le type de situations différentes, nous pouvons tirer la conclusion suivante : *un bien ne sera économiquement reproductible que si sa valeur est supérieure à la peine causée par sa reproduction et inférieure à son utilité.*

B. — Théorie de M. Dietzel.

Nous venons de déterminer, d'après les théories les plus récentes de l'école autrichienne, la valeur d'un bien reproductible pour celui qui est obligé de fabriquer lui-même les objets dont il a besoin.

M. Dietzel (1) présente une autre solution plus séduisante, parce que plus simple : La valeur subjective des biens reproductibles est proportionnelle aux quantités de travail nécessaires pour les reproduire. En effet, dit-

(1) Cf. DIETZEL : Op. cit., *Jahrbücher von Conrad*, pp. 536 et suiv.
Cf. II^e partie, ch. I, p. 142 et suiv.

il, quel que soit leur aspect extérieur et la diversité de leurs usages, ces biens ont tous un caractère commun : Ils épargnent, quand on les possède, une quantité de travail qui doit être consommée, au contraire, s'il faut les produire.

La valeur d'un bien quelconque se déterminera par l'importance attribuée à la satisfaction du besoin dépendant de sa possession et dont on serait privé par sa perte. S'il s'agit d'un bien reproductible, la mesure de l'importance de cette satisfaction, partant la mesure de la valeur économique, est fixée par la quantité de travail rendue libre par sa possession, et qu'on pourra employer à produire d'autres biens, à satisfaire d'autres besoins. Si nous perdons un bien reproductible et que nous le remplaçons, nous sacrifions par là même une quantité de bien-être proportionnelle au travail de reproduction.

C'est ainsi que *M. Dietzel* établit un rapport de causalité entre la valeur d'usage et la valeur du travail, et, plus généralement, celle des biens de coût.

Puisqu'il y a équivalence entre la cause et l'effet, on obtiendra la valeur en mesurant l'une comme en mesurant l'autre. *M. Dietzel* estime toutefois qu'il est préférable de recourir à la cause ; il s'efforce de justifier ce choix à l'aide de l'exemple suivant :

Nous possédons un objet *A* pouvant être reproduit avec une dépense de travail égale à 10. Nous pourrions produire avec cet effort les biens *B*, *C*, *D*, exigeant un travail respectivement égal à 5, 3, 2.

La possession de *A* permet la confection de *B*, *C*, *D* et la satisfaction des besoins qui y correspondent. Le travail 10 est la cause, la satisfaction des besoins l'effet.

Si, au moment où nous commençons à fabriquer les objets *B*, *C*, *D*, nous nous rendons compte des besoins qu'ils pourront satisfaire, nous mesurons l'effet concret du bien futur et nous dressons un état des différents biens par ordre d'importance, obtenant ainsi un échelonnement des valeurs de *A*, *B*, *C*, *D*.

D'après les utilités comparées, nous pouvons dire *A* vaut plus que *B*, *B* plus que *C*, *C* plus que *D*, mais il est impossible de mesurer exactement les distances qui séparent les différentes valeurs. L'imprécision augmente quand il y a plusieurs exemplaires de chacun des produits, car alors ce sont les utilités-limite qui doivent être comparées entre elles. Les appréciations deviennent tellement vagues, quelles ne peuvent servir de guide au producteur.

L'école autrichienne a dissimulé ce fait en graduant les utilités-limite et en les affectant chacune d'un chiffre. On peut considérer comme égal à l'unité le dernier des besoins satisfaits par une provision donnée, mais il est impossible d'affirmer que les besoins plus importants sont 2, 3, 10 fois plus grands que l'unité.

Enfin l'utilité-limite d'une provision de biens flotte constamment; elle suit les variations d'un besoin, elle repose sur un fond mouvant. Est-ce là, vraiment une mesure économique de la valeur?

Pour les biens irreproductibles, nous devons par la force des choses, nous contenter de cet étalon imparfait.

Pour les biens reproductibles il n'en est plus ainsi. L'effet n'étant pas mesurable, on a la ressource de mesurer la cause : la quantité de travail épargnée par l'existence d'un bien, quantité de travail proportionnelle à

ses effets concrets. La mesure de la valeur d'après l'utilité-limite ou d'après la valeur de coût sera la même, en définitive. Mais il est plus facile de saisir la cause que l'effet.

Est-il bien vrai, répondrons-nous, que la grandeur de la cause soit plus facilement déterminable que celle de l'effet? Si le bien reproductible *A*, dit *M. Dietzel* (1), coûte deux fois plus de travail que le bien *B*, il vaut deux fois plus. *A* coûte deux fois plus de travail que *B*, si le temps nécessaire à sa production est deux fois plus considérable. Avec la valeur de coût, déterminée par le temps de travail, nous mesurons « exactement, mathématiquement », la valeur d'un bien reproductible.

L'argumentation de *M. Dietzel* se résume en une critique et une double affirmation. Il prétend :

D'une part, que la théorie de l'utilité-limite ne donne qu'une solution vague du problème de la valeur, qu'elle ne permet pas de mesurer sa grandeur ne fournissant que des indications et non des résultats. Nous l'avons reconnu nous-même (2). Si nous l'avons adoptée, c'est qu'elle permet, seule, d'établir l'échelonnement rationnel des valeurs dont parle *M. Dietzel*.

Sans doute, certains théoriciens de l'école autrichienne — de l'école mathématique surtout, — induits en erreur par la forme concrète donnée à leur pensée, ont cru avoir découvert « la loi mathématique » des variations de la valeur. Mais, leur erreur n'est que for-

(1) DIETZEL : *Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen*. Jahrbücher, LIV, N. F., 20, 1890, p. 596.

(2) Cf. II^e partie, ch. I, pp. 163, 170-171.

melle et ne vicie pas le fond de leur système. Si la théorie de l'utilité-limite ne conduit qu'à des « sentiments vagues », et non à des « appréciations exactes » de la valeur subjective, cela tient à la nature du concept.

D'autre part que : 1° *Il est plus facile de mesurer la quantité de travail par le temps exigé pour la production d'un bien. que par l'utilité de ce bien ;*

2° *Il y a proportionnalité entre la quantité de travail, mesurée de la sorte, et la valeur du bien reproductible.*

La première proposition avait été formulée par *Rodbertus* (1) et *Marx* (2) : « la quantité de travail a pour mesure sa durée dans le temps et le temps de travail possède de nouveau sa mesure dans les parties du temps, telles que l'heure, le jour, etc. »

L'erreur de cette proposition nous paraît certaine. La grandeur d'une force dépend, non seulement du temps pendant lequel elle agit, mais encore de son intensité.

En ce qui concerne la force travail, si le premier facteur est facilement mesurable, le second l'est beaucoup moins.

M. Dietzel, raisonnant dans l'abstrait, suppose qu'une heure de travail a toujours pour le producteur la même importance. Cependant cette importance est en relation directe avec la *peine* causée par le travail, peine variant d'un travail à l'autre, et d'instant en instant pour un même travail. Il y a donc ici autant d'indétermination qu'avec l'utilité-limite.

Par la mesure du travail, la solution de la mesure de

(1) *RODBERTUS* : *Zur Erkenntniss*, p. 51.

(2) *MARX* : *Das Capital*, tr. fr., p. 15.

la valeur sera-t-elle plus exacte qu'en prenant pour base l'utilité?

La question ne se pose pas dans l'hypothèse de la *Section I*. La solution de *M. Dietzel* est identique à celle de l'école autrichienne. — Elle présente au contraire un intérêt dans le cas présent. *M. Dietzel* trouve la mesure de la valeur du bien reproductible dans la quantité du travail de reproduction ; nous la voyons dans l'utilité des biens qui auraient été produits, si le travail exigé par la reproduction du bien était resté libre.

Si l'on admettait, ainsi que *M. Dietzel* l'a fait dans certaines parties de son ouvrage, que c'est, non la quantité de travail mais sa valeur qui détermine la valeur du bien reproductible, il n'y aurait plus divergence essentielle, car l'utilité perdue mesure deux valeurs égales, celle du bien reproductible et celle du travail nécessaire à la reproduction. On peut dire alors que la valeur d'un bien reproductible est égale à la valeur du travail.

Si le travail ne se distinguait pas des autres biens producteurs par un caractère spécifique, nous pourrions rejeter immédiatement la théorie de *M. Dietzel*. Elle serait contredite par le principe précédemment établi, qu'un bien producteur ne détermine la valeur d'un produit qu'autant qu'il en possède une, reflet de la valeur d'un autre produit. Mais le travail a, parfois, pour le producteur, une valeur tenant à sa nature, indépendante de celle de ses produits.

Une chose est certaine : il n'y a pas identité entre la valeur et le travail? nous l'avons vu précédemment. Mais y a-t-il proportionnalité entre ces deux facteurs?

Peut-on dire avec *M. Dietzel* :

« Les valeurs des biens, sont en raison directe des quantités de travail comparées, les degrés d'intensité d'énergie étant égaux, en raison directe des quantités de temps comparées (1), »

M. Dietzel poursuit ainsi :

Supposons dressée l'échelle des besoins, par ordre d'intensité décroissante, et celle des biens d'après la quantité du travail de reproduction qu'ils exigent : *A*, 2 heures ; *B*, 1 heure $\frac{1}{4}$; *C*, 1 heure. ; *M*, $\frac{1}{4}$ d'heure. Nous pourrions dire que la perte de *A* a comme conséquence la non satisfaction des besoins correspondant aux biens qui auraient été fabriqués par la dépense de travail nécessaire à sa reproduction, et mesurer ainsi la perte éprouvée d'après le *lucrum cessans*. Mais quel est le facteur qui détermine l'importance de cette perte ? « C'est, en définitive, la quantité de travail. » « L'importance de la perte d'un bien monte, ou descend, exactement comme son coût de reproduction. » « Que nous calculions la valeur d'après l'une ou d'après l'autre, peu importe (2). »

Pour que deux grandeurs varient proportionnellement, il ne suffit pas que leurs augmentations, ou leurs diminutions soient corrélatives. Il faut, de plus, qu'il y ait un rapport constant entre les variations de l'une et celles de l'autre.

Dans l'espèce, à toute variation dans la quantité de travail correspond bien une variation de même sens

(1) DIETZEL : Art. cit., *Jahrbücher*, LIV, N. F, 20, 1890, p. 600.

(2) DIETZEL : Art. cit., p. 601.

dans la valeur du bien reproductible, puisque l'utilité perdue est d'autant plus grande que le travail de reproduction est plus considérable, et inversement.

Mais les variations des deux facteurs ne sont pas proportionnelles. Il faudrait pour qu'elles le fussent qu'à une même quantité de travail correspondît toujours une même quantité d'utilité produite. L'expérience montre qu'il n'en est rien. Si nous avons besoin de trois exemplaires identiques d'un même bien, l'utilité changera de l'un à l'autre ; celle du troisième sera moins grande que celle du second, qui le sera moins que celle du premier. Le travail nécessaire à la production de l'un quelconque des exemplaires sera le même cependant, si nous mesurons sa quantité d'après sa durée ; il sera même plus considérable pour le troisième exemplaire, le moins utile, que pour le premier, car, plus le travail se prolonge et plus la peine qu'il cause augmente. Il n'y a donc pas proportionnalité entre l'utilité et le travail.

Nous croyons devoir rejeter la théorie de *M. Dietzel*.

En appréciant la valeur du bien reproductible d'après son utilité, on n'atteint pas assurément « une exactitude mathématique » ; mais en substituant la quantité de travail à l'utilité-limite dans la mesure de la valeur, on n'obtient pas plus de précision, et l'on abandonne la recherche du point idéal autour duquel gravite la valeur, pour déterminer un point aussi fuyant, qui n'indique que la direction dans laquelle se trouve le point idéal que l'on a abandonné.

SECTION III

De la valeur d'un bien reproductible dont tous les biens producteurs ont de la valeur.

Nous supposerons, comme précédemment, que la quantité de travail pouvant être dépensée est insuffisante pour satisfaire tous les besoins. La valeur du travail dépend ainsi de son utilité et non de son caractère spécifique.

Le bien producteur travail étant assimilé au point de vue de la formation de sa valeur, aux autres biens producteurs, les conclusions auxquelles nous sommes parvenu dans le précédent chapitre, donnent également la solution dans le problème actuel :

La valeur d'un bien reproductible est déterminée par celle de ses biens de coût; celle-ci par leurs utilités-limite respectives; ces utilités-limite par l'utilité d'un produit-limite.

C'est, en définitive, l'utilité qui mesure la valeur d'un bien reproductible, mais cette utilité n'est pas égale à son utilité-limite propre.

Le producteur considéré jusqu'ici, était à lui-même, son propre consommateur. Transportons-nous maintenant de l'économie individuelle, dans l'économie sociale. Qu'advient-il alors des principes posés dans le mode précédent?

A présent, producteur et consommateur sont deux

individus distincts. Il y a donc dualité dans l'évaluation des biens reproductibles ?

Le producteur apprécie ses produits comme il vient d'être dit, d'après la valeur des biens de coût, et non d'après l'utilité immédiate, entrant seule directement en jeu dans la détermination de la valeur du bien reproductible. Mais, tandis que la reproductibilité d'un bien dépendait de son degré d'utilité, pour l'individu isolé, elle dépend, dans l'économie sociale, de l'utilité qu'aura, pour le producteur, le bien obtenu en échange ; cette utilité dépendra à son tour de la quantité de ce dernier bien, et finalement du prix du bien produit. La solution réside donc dans la fixation de ce prix ; c'est l'objet de la troisième partie de cet ouvrage.

Pour l'acheteur, la situation paraît, à première vue, différente. Doit-il considérer comme reproductible, un bien qu'il ne peut produire lui-même ?

« Avec la division du travail, qui règne dans l'Economie politique, dit *M. Zuckerkandl*, on ne peut se procurer la plus grande partie des biens, qu'en les achetant. Par conséquent tout homme se trouve, dans la majorité des cas, pour les biens désirés par lui, en présence de provisions données qui sont inextensibles par son travail, biens dont il ne peut apprécier la valeur autrement que par leur utilité-limite. »

M. Zuckerkandl essaie de justifier ainsi les économistes de l'école autrichienne, qui ont basé la théorie de la valeur sur les appréciations d'un individu placé devant une provision de biens constituée et inextensible. Ces appréciations se confondraient avec celles de l'acheteur, dans l'économie sociale ; l'étude de la valeur

dans une société développée, se ramènerait à celle des biens irreproductibles.

Ces conclusions paraissent reposer sur une fausse conception de la reproductibilité économique des biens. L'acheteur est dans une situation semblable à celle du producteur isolé : l'un acquiert les produits avec de l'argent l'autre avec de l'« argent originel », la force du travail. Qu'un individu soit capable ou non de produire par lui-même un bien, c'est là une circonstance qui, dans le débat, ne présente qu'un intérêt secondaire. Ce qui importe, c'est exclusivement le fait de savoir s'il peut obtenir le bien en dépensant une quantité déterminée de sa « force d'achat ». Qu'il s'agisse du producteur ou de l'acheteur, la question se pose dans les mêmes termes. Un bien est reproductible, pour l'un ou pour l'autre, toutes les fois qu'on peut économiquement en acquérir d'autres exemplaires, quel que soit le moyen employé dans ce but.

Au reste, le producteur et l'acheteur ne disposent que d'une quantité-limite du facteur, qui, pour tous les deux, est la condition nécessaire de la production d'un bien quelconque. Leurs appréciations de la valeur d'un bien reproductible se confondent.

Le prix d'une marchandise étant connu, sa valeur pour l'acheteur, qui la considère comme reproductible, est égale à la valeur qu'a pour lui la somme d'argent demandée. Nous savons comment se détermine la valeur de cette somme d'argent. Ce qu'il nous reste donc à fixer, c'est le *quantum* de cette somme : le prix.

SECTION IV

Conclusions

La loi du coût et la théorie de l'utilité-limite

Les conclusions auxquelles nous sommes parvenu, peuvent se résumer ainsi :

1° Il résulte d'expériences certaines que *les biens économiquement reproductibles sont soumis à la loi du coût*, et qu'elle exerce sur leur valeur une « influence importante (1) ». Mais il convient de déterminer, suivant les cas, le champ de son action et son influence ;

2° *Le coût de production régit immédiatement la valeur (2) des biens économiquement reproductibles. Il est déterminé lui-même par la somme des utilités-limite des biens producteurs ;*

3° *Toute modification dans les conditions de reproduction de ces biens a toujours pour conséquence un changement dans leur valeur, alors même que la quantité de produits fabriqués resterait constante (3).*

4° *Dans la pratique, on se contente d'apprécier la valeur d'un bien reproductible d'après son coût.*

La comparaison des théories du coût de reproduction

(1) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, Jahrbücher, 47, N. F. 13, 1886, p. 73.

(2) WIESER : *Der natürliche Wert*, p. 171.

(3) C'est donc à tort que M. Dietzel prétend que, d'après la théorie de l'utilité-limite, la valeur des biens est toujours égale tant que leur provision ne varie pas, et quels que soient les changements survenus dans leur coût de production.

DIETZEL : Art. cit., *Jahrbücher von Conrad*, LIV, N. F. 20, 1890, pp. 573, 574, 576.

avec la théorie de l'utilité-limite, fait apparaître deux points de vue spéciaux, savoir :

1^o Pour la théorie de l'utilité-limite, la loi du coût n'est qu'une loi particulière ne s'appliquant qu'au seul cas où l'on peut économiquement produire à volonté et en temps utile, des exemplaires de substitution. Dans les autres cas, la valeur d'un produit se mesure d'après son utilité-limite immédiate.

Pour la théorie du coût, au contraire, la loi du coût est générale.

2^o Quand, dans la première de ces théories, le coût se substitue à l'utilité-limite des biens reproductibles, il n'est en somme qu'une cause intermédiaire de la valeur de ces biens, dérivant de l'utilité-limite des produits et attribuant aux biens de coût leur valeur.

Il n'en est autrement que dans quelques cas où le bien producteur, le travail, intervient.

Il faut reconnaître, en dernière analyse, que la théorie du coût est plus simple et plus claire que celle de l'utilité-limite. Mais, étant donnée la complexité de la nature, du monde physique ou psychique, du macrocosme qu'est l'univers matériel, du microcosme qu'est l'esprit humain, on peut affirmer que tout système simple n'est que la représentation enfantine de la réalité.

La théorie du coût se borne à constater un fait, celle de l'utilité-limite cherche à l'expliquer. Le but de la science est-il de collectionner des matériaux, ou de découvrir les causes des phénomènes ? La réponse ne saurait être douteuse. La connaissance du fait sert de base aux recherches scientifiques, mais ne constitue pas la fin de ces recherches.

La théorie de l'utilité-limite nous paraît préférable à la théorie classique du coût de reproduction. Celle-ci a encore des défenseurs, et parmi les économistes des écoles les plus opposées. C'est, sans doute, le mode d'appréciation pratique de la valeur des biens reproductibles qui influençant l'esprit scientifique, a dû agir sur eux, peut être à leur insu.

Si l'on demande, en effet, la valeur d'un objet qui peut-être acheté 10 francs, on répond sans hésitation 10 francs. Le fait est incontestable, en sorte que c'est vouloir, dit-on, compliquer à plaisir une situation simple, en faisant intervenir la notion de l'utilité-limite.

Mais raisonner ainsi, c'est confondre deux points de vue différents : celui de l'individu qui apprécie la valeur d'un bien et celui de l'économiste qui cherche à expliquer ces appréciations pratiques.

La différence est profonde entre la connaissance d'un fait et son explication. De toute antiquité on a connu les effets de la foudre ; ce n'est qu'à l'époque moderne, après les découvertes sur l'électricité, qu'on s'est rendu un compte exact de ce phénomène dont l'étude ne paraît étrange à aucun physicien, bien que tous les hommes en connaissent les apparences.

Pour la science, la connaissance de l'individu est une énigme à résoudre.

Il en est ainsi de la valeur des biens de coût, qui ne se fixe à un niveau déterminé que sous l'action de certaines forces, dépassant l'horizon borné du particulier et sortant de son champ de vision, mais dont l'étude au contraire relève de l'Economie politique.

Nous avons montré jusqu'ici comment le producteur d'une part, l'acheteur de l'autre, apprécie un produit. Nous connaissons la psychologie des deux antagonistes, en présence sur le marché; il reste à apprécier les résultats du duel logique qu'ils engagent pour défendre leurs intérêts respectifs.

Après avoir analysé les conflits des désirs, nous arrivons maintenant, à l'étude des luttes économiques externes, c'est-à-dire « interpsychologique (1) ». Nous ne parlerons que de celles qui s'élèvent entre la production et la consommation, en montrant leurs résultats : les prix.

(1) G. TARDE : *Psychologie économique*, t. II, p. 56.

TROISIÈME PARTIE

*DE LA VALEUR OBJECTIVE D'ÉCHANGE
DES PRIX*

CHAPITRE PREMIER

FORMATION DES PRIX SUR LE MARCHÉ

SECTION I

De la valeur subjective d'échange

Nous avons défini la *valeur d'échange* : l'importance attribuée à un bien, à cause de la possibilité qu'il offre à son possesseur d'acquérir, par compensation, des biens appartenant à d'autres personnes (1).

La grandeur de cette valeur dépend du bien-être lié à la possession du bien acquis en échange, et non plus, comme dans les cas précédemment examinés, de l'utilité-finale immédiate du bien, dont on apprécie la valeur, ou de celle de ses biens producteurs.

La valeur d'échange d'un bien est, pour un individu, d'autant plus grande que ce bien est la condition *sine*

(1) Cf. I^{re} partie, ch. IV. Définitions et classifications, p. 117.

qua non de l'obtention d'autres biens ayant pour lui plus d'utilité.

L'homme, dirigé par son intérêt personnel, est disposé à attribuer à ses biens la plus haute valeur d'échange possible, d'où conflit inévitable entre coéchangistes, conflit dont la solution détermine pour chacun d'eux, la grandeur de la valeur d'échange.

X possède un bien *A*, au moyen duquel il désire obtenir, par compensation, le bien *B* appartenant à Y, qui a besoin de *A*. Si l'opération s'accomplit, *A* aura pour X une valeur d'échange égale à l'utilité-limite de *B*, et *B* pour Y une valeur d'échange égale à l'utilité-limite de *A*.

Quelles sont les conditions nécessaires pour qu'il puisse y avoir échange entre X et Y ?

La valeur d'échange de *A* doit être, pour X, plus grande que son utilité-finale, car, s'il n'en était pas ainsi, X aurait avantage à consommer *A* plutôt qu'à l'échanger. Il faut donc que l'utilité-finale de *B* soit pour X plus grande que celle de *A*.

Il doit en être de même, *mutatis mutandis*, pour la valeur d'échange de *B*, par rapport à Y.

Il est donc nécessaire, pour qu'il y ait échange, que *chacun des deux biens ait une utilité-finale différente pour les coéchangistes, et que la plus grande de ces deux utilités du bien soit celle qui lui est attribuée par l'individu qui ne le possède pas encore.*

L'échange n'est économiquement possible qu'entre personnes qui apprécient différemment une même marchandise (1).

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, t. II, p. 204.

Ces conditions se présentent fréquemment dans le monde social moderne. Etant donnée la division du travail, les différents producteurs ont chacun, en leur possession, une quantité de biens de même nature; en disproportion avec leurs besoins personnels. Pour le possesseur l'utilité-limite de l'unité de ces biens est alors nulle, tandis que sa valeur d'échange peut s'élever plus ou moins, suivant la hauteur de son utilité-limite pour ses consommateurs.

L'entrepreneur qui produit un bien pour l'échanger n'a intérêt à faire cette opération, que si la *valeur d'échange de ce bien est supérieure à la valeur des biens de coût qu'il a consommés pour sa production*. Cette dernière valeur constitue un minimum au-dessous duquel ne devra pas, normalement, s'abaisser la valeur d'échange. Si celle-ci devient inférieure à la valeur de coût, la production de chaque unité sera pour l'entrepreneur la cause d'une perte.

Dans notre exemple, l'utilité-limite de *B*, pour *X*, doit être plus grande que la valeur des biens producteurs de *A*, et l'utilité-limite de *A*, pour *Y*, plus grande que la valeur des biens producteurs de *B*. Mais si les valeurs de coût de *A* et de *B* sont elles-mêmes plus petites que les valeurs d'usage respectives de ces biens pour leurs possesseurs, l'utilité-limite de *B* pour *X*, doit être supérieure, non seulement à la valeur de coût de *B*, mais encore à sa valeur d'usage, et l'utilité-limite de *A* pour *Y*, supérieure à la valeur de coût de *B*, mais aussi à sa valeur d'usage, conformément à la première condition nécessaire pour qu'il y ait échange. Le producteur apprécie son bien soit d'après la valeur

d'usage, quand elle est plus élevée que sa valeur de coût, soit d'après cette dernière en cas contraire. Dans l'échange normal, la valeur d'usage des biens obtenus par compensation par les coéchangistes doit être, pour chacun d'eux, supérieure aux valeurs de coût et d'usage des biens qu'ils possédaient antérieurement à l'échange.

Ces conditions découlent du principe, en vertu duquel *l'individu n'échange son bien contre un autre, que pour obtenir par ce moyen une augmentation de valeur.*

Cette augmentation sera plus ou moins considérable suivant les cas ; il suffit qu'elle existe pour qu'il y ait possibilité d'échange. L'homme est poussé d'ailleurs par son intérêt personnel, à obtenir par l'échange l'avantage le plus grand possible ; il préfère échanger « avec un avantage plus grand qu'avec un avantage moindre, avec un petit avantage plutôt que de ne pas échanger du tout (1) ».

Comment calcule-t-il cet avantage ?

Chacun des coéchangistes est obligé, d'ordinaire, à abandonner un bien ayant pour lui de la valeur, afin d'en obtenir un autre d'une valeur plus grande. La différence de ces valeurs détermine la grandeur de l'avantage. Par exemple, l'avantage que retire X en échangeant *A*, contre *B*, est égal à la différence des valeurs qu'ont pour lui *A* et *B* ; celui que retire Y en échangeant *B* contre *A*, est égal à la différence des valeurs qu'ont pour lui, *B* et *A*. Cette différence sera d'autant plus grande pour X, que *A* aura une valeur moindre et *B* une utilité-limite plus considérable, et pour Y, que *B*

(1) BÖHM-BAWERK : Op. cit., p. 204.

aura une valeur moindre et A une utilité-limite plus grande. Donc, *l'échange est d'autant plus avantageux pour les deux parties en présence, que les appréciations portées par elles sur un même bien sont plus différentes.*

Si nous supposons deux groupes de producteurs dont les uns possèdent le bien A et ont besoin du bien B , et les autres possèdent le bien B , ayant besoin du bien A , les deux producteurs qui attachent le moins d'importance au bien fabriqué par eux, et la plus grande utilité-limite au bien qu'ils désirent acquérir, sont ceux qui ont le plus d'avantage à échanger.

Quelle est la grandeur de la valeur subjective d'échange ?

Il est évident que, dans notre exemple, la valeur subjective d'échange de A pour X est égale à la valeur d'usage de B ; cela ressort logiquement de la définition que nous avons donnée de la valeur d'échange. Comme nous savons ce qu'est la valeur d'usage de B , nous n'avons pas à insister sur ce point.

Mais, il se peut que X puisse échanger A , non seulement contre B , mais encore contre les biens C , D , E . Quel sera celui de ces biens dont la valeur d'usage déterminera la valeur d'échange de A ? Si X possède une seule unité de A , il s'en sert pour obtenir celui des biens B , C , D , E , qui a pour lui le plus d'utilité ; cette utilité détermine la grandeur de la valeur d'échange de l'unité. S'il en a 4 au contraire, chacune des unités de A , ayant la même valeur d'échange, cette dernière est déterminée par la valeur d'usage de celui des biens B , C , D , E , qui a le moins d'utilité.

Nous nous bornons à rappeler ces propositions qui ont été démontrées à propos de la valeur subjective.

SECTION II

Formation des prix sur le marché

Les principes que nous avons exposés, vont nous permettre d'établir la loi des prix, et de trouver la valeur objective d'échange sur le *marché* (1).

Nous distinguerons avec M. Böhm-Bawerk (2) quatre cas :

- 1°. — *Formation des prix en cas d'échange isolé* ;
- 2°. — *Formation des prix en cas de concurrence unilatérale des vendeurs* ;
- 3°. — *Formation des prix en cas de concurrence unilatérale des acheteurs* ;
- 4°. — *Formation des prix en cas de concurrence bilatérale des acheteurs et des vendeurs*.

I

Formation des prix en cas d'échange isolé

A a besoin d'un bien *b* que possède V ; pour l'acquérir, il consentirait à une dépense de 50 francs. *b*

(1) « Il faut entendre par *marché*, dans le sens économique du mot, non seulement une même place ou un même local, mais toute la sphère dans laquelle le déplacement des marchandises et les communications des vendeurs sont assez rapides pour qu'un même prix s'établisse. »

GIDE : Op. cit., 8^e éd. 1903, note 2, p. 187.

(2) BÖHM-BAWERK : *Capital*, t. II, p. 206 et suiv. — *Grundzüge*, p. 510 et suiv.

sera pour A un bien économiquement reproductible, si sa valeur, pour V , est inférieure, ou au plus égale, à la valeur que A attache à 50 francs, car si b avait pour V une valeur supérieure à cette dernière, l'échange ne serait pas possible. Admettons donc que b ait pour V une valeur inférieure à 50 francs, valeur déterminée soit par sa valeur de coût, soit par son utilité-limite, et qu'elle soit égale à la valeur de 30 francs.

Les conditions nécessaires pour qu'il y ait échange étant réalisées, si V cède b pour 40 francs, par exemple, A et V réalisent chacun par l'échange un bénéfice de 10 francs. L'opération est avantageuse pour les deux parties en présence. Il en sera ainsi tant que la somme donnée en échange de b restera comprise entre 30 et 50 francs.

Ce qui varie c'est la grandeur de l'avantage retiré par l'un ou l'autre des coéchangistes.

Dans de telles conditions, le prix sera fixé évidemment entre 30 et 50 francs, sans qu'il soit possible de le déterminer a priori d'une manière plus précise. Tout dépendra de l'habileté des deux antagonistes ; chacun d'eux, défendant son intérêt, cherchera à obtenir de l'autre les concessions les plus grandes ; l'un, en dissimulant l'importance exacte attachée par lui à l'acquisition du bien, l'autre, en exagérant la valeur. Dans ce conflit, si les deux échangistes sont d'habileté égale, les avantages obtenus par l'un et par l'autre seront égaux aussi et le prix s'établira au milieu de l'intervalle existant entre l'appréciation subjective de l'acheteur, et celle du vendeur. Il sera, dans notre exemple, de 40 francs.

II

Formation des prix en cas de concurrence unilatérale des vendeurs

L'acheteur A désire le bien b aux mêmes conditions que dans le premier cas, mais il se trouve en présence non plus d'un vendeur mais d'un groupe de vendeurs appréciant diversement la valeur du bien b , soit parce que l'utilité-limite de b varie de l'un à l'autre, soit parce que sa valeur de coût n'est pas la même pour les uns et pour les autres, quoique les divers exemplaires offerts soient identiques.

Supposons que la valeur de b soit, pour V , égale à 30 francs ; pour V^1 , à 35 francs ; pour V^2 , à 40 francs ; pour V^3 , à 45 francs. Chacun des vendeurs désire se débarrasser immédiatement du bien b , mais un seul arrivera effectivement à ce résultat, A n'ayant besoin que d'un exemplaire de b . Quel sera ce vendeur ?

L'échange aura lieu sûrement, car, alors que b serait vendu 48 francs, par exemple, A et V^3 , celui des vendeurs appréciant le bien le plus haut — et à plus forte raison V^2 , V^1 , V — obtiendraient un avantage en échangeant.

Pour tous les prix inférieurs à 50 francs et supérieurs à 45 francs, quatre exemplaires de b seront offerts à A , qui ne fixera son choix que si les 4 vendeurs restent fermes sur un prix situé dans l'intervalle 45 francs — 50 francs.

Son choix ne procédera alors que du hasard ou de l'habitude.

Le plus souvent la compétition des vendeurs permettra à A de rechercher un plus grand avantage :

V^2 , V^1 , V , qui ont intérêt à vendre même avec un petit bénéfice plutôt que de ne pas vendre du tout, seront amenés, pour éliminer V^3 , à proposer un prix inférieur à 45 francs, mais supérieur à 40 francs. Les offres se restreindront. A ne sera plus en présence que de trois exemplaires de b entre lesquels il aura à choisir. Pour les mêmes motifs, V^1 et V élimineront V^2 , en abaissant le prix au-dessous de 40 francs. Enfin V , restera seul en présence de A , quand il lui offrira b , pour une somme inférieure à 35 francs, mais supérieure à 30 francs.

Nous sommes à ce moment dans une situation analogue à celle du premier cas : un vendeur et un acheteur ayant intérêt l'un et l'autre à échanger. Le premier apprécie la marchandise à 30 francs, et le second à 35 francs, et non plus à 50 francs d'après la valeur subjective d'usage de A , puisqu'il sait pouvoir l'obtenir à volonté avec une valeur de coût égale à 35 francs.

Le prix se fixera donc entre 30 et 35 francs, sans qu'on puisse le déterminer d'une manière plus précise dans cet intervalle.

En cas de concurrence unilatérale des vendeurs d'une même marchandise :

1° *Le vendeur le plus échangiste, c'est-à-dire, celui qui personnellement apprécie le moins haut la marchandise vient seul à l'échange ;*

2° *Le prix se fixe entre une limite inférieure déterminée par la valeur subjective qu'a la marchandise pour*

le vendeur le plus échangeur, et une limite supérieure donnée par la valeur subjective qu'a la marchandise pour le plus échangeur des vendeurs exclus de l'échange.

En passant du premier cas au second, dans lequel intervient la concurrence unilatérale des vendeurs, la zone où se fixe le prix, se resserre par la substitution à la limite supérieure du premier cas — valeur subjective d'usage de la marchandise pour l'acheteur, — d'une autre limite, plus rapprochée de la limite inférieure, — valeur subjective du vendeur le plus échangeur exclu de l'échange.

Le résultat de la concurrence des vendeurs est la baisse du prix de la marchandise.

Plus les appréciations des vendeurs se rapprochent les unes des autres, plus petit est l'avantage retiré par le vendeur le plus échangeur. A la limite cet avantage est nul; le prix est alors égal à la valeur que l'objet a pour son possesseur. Si donc celui-ci a constitué sa provision, en vue de l'échange, cette valeur n'est autre que la valeur de coût de l'objet.

La concurrence des vendeurs tend à abaisser le prix au niveau du coût.

III

Formation des prix en cas de concurrence unilatérale des acheteurs

Les prix sous le régime du monopole

A. — Un producteur *V* a le monopole d'une marchandise *b*, dont la valeur est pour lui égale à 30 francs.

Plusieurs acquéreurs se présentent, la valeur subjective d'usage de b , varie de l'un à l'autre,; elle est égale à 35 francs pour A , 40 francs pour A^1 , 45 francs pour A^2 , 50 francs pour A^3 .

V ne possédant qu'un exemplaire de b , cherchera à bénéficier de la concurrence de A, A^1, A^2, A^3 , qui tous désirent l'acquérir. L'échange est possible avec les quatre acheteurs, car, s'il y a mise à prix entre 30 et 35 francs, V et A , l'acheteur le moins échangeur, à plus forte raison A^1, A^2, A^3 , peuvent chacun, par l'échange, obtenir un avantage.

En vertu du principe qu'il vaut mieux échanger avec un avantage moindre que de ne pas échanger du tout, A^1, A^2, A^3 , élimineront A , en offrant à V un prix supérieur à 35 francs et inférieur à 40 francs, de même A^2 et A^3 écarteront A^1 , en proposant un prix supérieur à 40 francs et inférieur à 45 francs, et A^3 , restera seul en face de V , pour tous les prix supérieurs à 45 francs et inférieurs à 50 francs.

Le prix se fixera entre 45 et 50 francs, comme si l'acheteur le plus échangeur et le vendeur étaient seuls en présence (1^{er} cas).

En cas de concurrence unilatérale des acheteurs d'une même marchandise :

1° *L'acheteur le plus échangeur, c'est-à-dire, celui qui, par rapport au prix apprécie le plus haut la marchandise, vient seul à l'échange ;*

2° *Le prix se fixe entre une limite inférieure déterminée par la valeur subjective qu'a la marchandise pour le plus échangeur des acheteurs exclus, et une*

limite supérieure donnée par la valeur subjective d'usage qu'a la marchandise pour l'acheteur qui vient à l'échange.

En comparant ces résultats à ceux du premier cas, nous voyons que la concurrence unilatérale des acheteurs resserre l'intervalle dans lequel se fixe le prix, en remplaçant la limite inférieure de ses variations, par une limite plus rapprochée de la limite supérieure, la valeur d'usage subjective du plus échangeur des acheteurs exclus.

La concurrence unilatérale des acheteurs resserre la zone des prix comme la concurrence unilatérale des vendeurs; mais tandis que celle-ci a pour conséquence une baisse dans le prix, celle-là aboutit à une hausse.

Si le nombre des acheteurs augmente, et si leurs appréciations varient peu les unes des autres, l'avantage que l'acheteur le plus échangeur retire de l'échange va diminuant et disparaît, quand le prix est égal à la valeur subjective d'usage qu'a pour lui la marchandise.

La concurrence des acheteurs tend à rapprocher ces valeurs l'une de l'autre.

B. — Ce cas offre des appréciations pratiques fréquentes. Il correspond exactement à la situation dans laquelle se trouve un individu, seul détenteur d'un bien qui ne peut-être reproduit, et qui est désiré par un nombre plus ou moins grand de compétiteurs. Par exemple, un tableau de maître est vendu aux enchères. Il a pour son propriétaire une certaine valeur généralement inférieure à la mise à prix. Si pour la somme correspondante à cette mise à prix, il y a plusieurs

preneurs, les plus échangeistes élimineront ceux qui le sont moins par des enchères successives, jusqu'au moment où il ne restera plus en présence du vendeur que le plus échangeiste des acheteurs. Le prix se fixe légèrement au-dessus de celui qu'avait accepté le dernier des enchérisseurs évincés.

La valeur subjective d'échange du tableau pour le vendeur n'est plus égale à la valeur subjective de la somme représentée par la première mise à prix, mais à celle du prix d'adjudication. Ce prix peut-être très élevé. Le seul maximum que ne doit pas dépasser la valeur de ce prix pour l'acquéreur, est la valeur subjective d'usage qu'a pour lui le tableau, son utilité, laquelle, pour un collectionneur, peut être considérable.

Il faut remarquer que ce n'est pas nécessairement celui des compétiteurs pour lequel le tableau a le plus d'utilité qui en deviendra acquéreur. La somme d'argent dont la valeur subjective d'échange est au plus égale à la valeur subjective d'usage du tableau, peut en effet avoir d'autres valeurs d'échange plus élevées, se rapportant à l'acquisition de biens dont l'utilité-limite, ou l'utilité, serait supérieure à celle du tableau. Cet appréciateur cesse d'être compétiteur dès que la plus haute des valeurs subjectives d'échange de la somme correspondant à une des enchères, est plus grande que la valeur d'usage subjective du tableau.

En définitive, sera acquéreur, l'acheteur le plus échangeiste, c'est-à-dire celui qui apprécie le plus haut le tableau, parmi ceux qui attribuent le moins de valeur d'échange à la somme représentant la dernière enchère.

C. — Nous avons supposé que le vendeur V n'avait à sa disposition qu'un seul exemplaire du bien b ; admettons maintenant, qu'il en ait plusieurs et plus généralement encore, qu'il puisse, par la fabrication, augmenter le nombre des unités offertes aux différents consommateurs du produit.

Il jouit d'un monopole de fabrication et de vente.

Quel sera le prix de l'unité de la marchandise ?

La question présente un intérêt pratique de premier ordre, à cause de la tendance actuelle, dans certaines industries, à substituer des monopoles de fait ou de droit au régime de libre concurrence.

Elle a été traitée en détail, particulièrement par les économistes mathématiciens tels que *Cournot*, (1), *Du-puit* (2) et *L. Walras* (3), qui ont donné une explication scientifique de phénomènes que d'autres (4) se sont bornés à décrire.

(1) COURNOT : *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Chap. V.

(2) DUPUIT : *De la mesure de l'utilité des Travaux Publics*. (Annales des Ponts-et-Chaussées, 1844).

De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication (Op. cit. 1849).

(3) WALRAS : *Elément d'économie politique pure*. § 376-387, pp. 438-447.

(4) Le professeur *Andrews*, décrivant le mouvement du prix sous le régime de monopole, s'exprime en ces termes : « Lorsqu'une marchandise est fabriquée dans des conditions semblables, les frais ne règlent plus le prix. La fixation se fait arbitrairement pendant quelques temps, les caprices du vendeur étant peut-être tempérés un peu par sa mémoire du prix sous l'ancienne concurrence. Lentement, le caprice donne place à une certaine loi ; mais, c'est une autre loi — celle du besoin des hommes. — Les prix augmentent de plus en plus jusqu'à ce que la demande et, par elle, le profit commencent à diminuer. Ensuite, ils oscillent autour du niveau que le marché peut supporter, comme ils l'ont fait autrefois, autour de celui des frais. Le producteur peut être plus ou moins exigeant, selon la nature du produit. Si c'est un article de luxe,

Pour qu'un individu soit acheteur d'un bien, il faut que l'utilité-limite de la quantité du bien producteur argent, représentée par le prix, soit pour lui plus petite que la valeur subjective d'usage du bien en question (1). Or, l'utilité-limite de l'argent dépend de la fortune que l'on a, et cette fortune diffère d'un individu à l'autre ; la valeur subjective d'usage du bien dépend du besoin dont l'intensité n'est pas la même pour tous, et dont la satisfaction est liée à la possession du bien.

Etant données ces différences d'appréciation, un même bien, à un prix donné, est économiquement reproductible pour les uns et non pour les autres. Ceux-ci apprécient la valeur de la somme d'argent réclamée, plus haut que la valeur subjective du bien. Si la somme réclamée par le producteur diminue, il arrive nécessairement un moment où l'inégalité se transforme en égalité et devient ensuite une inégalité de sens contraire.

Un produit est vendu 100 francs ; sont éliminés de l'échange tous les individus pour lesquels la valeur subjective d'usage du produit est plus petite que l'utilité-limite qu'ont pour eux les 100 francs ; par exemple, tous les consommateurs pour qui le produit serait un bien reproductible s'il ne coûtait que 98, 97, 95 francs. — L'entrepreneur abaisse le prix à ce dernier chiffre. Ceux qui auraient payé le produit 100 francs, viennent

la nouvelle loi, peut-être, n'élèvera pas les prix beaucoup au-dessus de l'ancien niveau. Si c'est un article de première nécessité, le producteur peut saigner le peuple à mort ».

E.-B. ANDREWS : *Art : Trusts according to Official Investigations*. The Quarterley, Journal of Economies, 1889.

(1) *Supra*. II^e partie, chap. VI. De la valeur des biens reproductibles.

encore à l'échange, mais ils ne sont plus seuls ; y viennent également tous ceux pour qui la valeur subjective du produit est inférieure à celle de 100 francs, et supérieure à celle de 95 francs. Conséquemment, *toute diminution dans le prix entraîne une augmentation dans la consommation.*

Supposons, au contraire, que le prix s'élève de 100 à 105 francs ; parmi les individus qui auraient acheté le produit 100 francs, ceux pour qui la valeur subjective de la marchandise est supérieure à celle de 105 francs, continuent à en être acquéreurs, mais ceux pour qui la valeur subjective des sommes comprises entre 100 francs et 105 francs, est supérieure à celle de la marchandise, sont éliminés de l'échange. Pour eux, quand le produit était à 100 francs, l'inégalité des valeurs était : valeur de coût $\leq$ valeur d'usage ; par suite de l'accroissement du plus petit de ces deux termes, l'inégalité a changé de sens et est devenue : valeur de coût $>$ valeur d'usage ; les conditions d'échange normal n'existent plus.

On peut conclure : *Toute augmentation dans le prix a comme conséquence une diminution dans la consommation.*

La loi de l'augmentation ou de la diminution de la demande, suivant l'abaissement ou l'élévation du prix, a été développée par Cournot et Dupuit, qui l'ont appelée *loi de la demande, loi du débit*, ou encore *loi de la consommation.*

Quelles en sont les applications dans l'hypothèse que nous étudions ?

L'entrepreneur jouissant d'un monopole peut, à son gré, fixer le prix de sa marchandise et déterminer indirectement l'importance de la demande. Son but est de réaliser le bénéfice maximum. Pour y parvenir, il peut procéder de deux manières : vendre peu, mais cher ; vendre beaucoup, mais bon marché. Il ne doit, cependant, fixer le prix ni trop haut, ni trop bas, car pour chaque produit, il y a un *prix pour lequel la demande est nulle* et un autre *prix pour lequel la vente de chacune des unités aboutirait à une perte pour le producteur*. Si le prix était nul, la demande de l'objet atteindrait son maximum. Entre ces limites extrêmes, en quel point se fixera le prix pour procurer le plus grand avantage possible au producteur ?

Soit V un entrepreneur qui a le monopole du produit b . Au prix de 50 francs, la demande de b est nulle et pour un prix nul, elle est égale à 50.000 unités. Supposons de plus, que pour les prix intermédiaires de 40, 30, 20, 10, 5, 3, 2, 1 franc, les demandes respectives soient égales à 20, 100, 1.000, 2.800, 6.000, 12.000, 20.000, 35.000 unités de b .

Le *produit brut*, c'est-à-dire la valeur d'échange totale des biens produits par V , varie avec les prix, part de 0, pour passer successivement par 800, 3.000, 20.000, 28.000, 30.000, 36.000, 40.000 francs, et revenir à 35.000 francs, puis à 0. Le maximum atteint par le produit brut est de 40.000 francs ; il correspond à une demande de 20.000 unités, à un prix de 2 francs. V détermine ce prix à l'aide d'expériences répétées. C'est après l'avoir fixé à 50, puis à 40 francs, et avoir constaté que b n'est alors acquis que par un nombre restreint

d'acheteurs qu'il l'abaisse successivement à 30, 10..., 3 francs, c'est-à-dire tant qu'à une diminution de prix correspond une augmentation du produit brut. Par des tâtonnements successifs, il arrive ainsi à déterminer sans difficulté et avec précision, le prix au-dessous duquel il ne doit pas descendre.

Résumons l'ensemble de ces données dans le tableau suivant :

PRIX	DEMANDE	PRODUIT BRUT
Fr.		Fr.
50	0	0
40	20	800
30	100	3000
20	1000	20000
10	2800	28000
5	6000	30000
3	12000	36000
2	20000	40000
1	35000	35000
0	50000	0

TABLEAU I.

Le prix ainsi fixé, est-il celui que V attribuera nécessairement au produit ?

Si b n'avait pour l'entrepreneur qu'une valeur d'échange, celui-ci aurait intérêt à attribuer à b le prix lui permettant de réaliser le produit brut maximum ; mais chaque unité de b a, pour son producteur, une

valeur de coût. Que recherche V ? Obtenir en échangeant b le plus grand bénéfice possible, autrement dit, la différence maxima entre le produit brut et la valeur de coût, le *produit net maximum*. Il ne lui servirait de rien, en effet, d'atteindre le produit brut maximum, si la valeur des frais correspondant à la production du nombre d'unités qui lui permet de le réaliser, était plus grande que la valeur de ce produit brut; en d'autres termes, si, étant donné ce prix, chaque vente était pour lui la cause d'une perte et non d'un bénéfice. Or, ces *frais de production* comprennent des *frais généraux*, ou frais fixes, indépendants de la quantité d'unités produites, et des *frais spéciaux* augmentant plus ou moins proportionnellement avec cette quantité « c'est-à-dire croissant, soit exactement en proportion de cette quantité, soit dans une proportion plus faible, soit dans une proportion plus forte, tout cela dépendant, bien entendu, des conditions propres et particulières de l'industrie (1) ».

Supposons que les frais généraux de l'entrepreneur soient égaux à 2.000 francs, et que les frais spéciaux soient des frais proportionnels (2) s'élevant de 3 francs par unité produite.

Etant donnés ces éléments, le tableau I se complète ainsi qu'il suit :

(1) WALRAS : *Principes d'Economie politique*. § 378, p. 438.

(2) On pourrait supposer que les frais spéciaux de production ne sont pas exactement proportionnels avec la quantité produite. Mais, cette complication ne présente aucun intérêt spécial et nous l'écartons.

PRIX	DEMANDE	PRODUIT BRÛT	VALEUR DE COUT		PRODUIT NET
			FRAIS SPÉCIAUX	FRAIS GÉNÉRAUX	
FR.		FR.	FR.	FR.	FR.
50	0	0	0		— 2000
40	20	800	60		— 1260
30	100	3000	300		700
20	1000	20000	3000		15000
10	2800	28000	8400	2000	17600
5	6000	30000	18000		— 10000
3	12000	36000	36000		— 2000
2	20000	40000	60000		— 22000
1	35000	35000	105000		— 72000
0	50000	0	150000		— 152000

TABLEAU II.

Chacun des termes correspondants, du produit brut et des frais spéciaux, est la résultante de deux facteurs dont le premier, le nombre d'unités demandées, est commun aux deux termes, et le second, prix unitaire ou frais spéciaux de production de l'unité, diffère de l'un à l'autre. Tandis que le prix unitaire varie en raison inverse de la demande, les frais spéciaux augmentent proportionnellement à elle. La différence entre les frais spéciaux et le produit brut est d'abord positive ; elle atteint un maximum puis diminue et devient même négative.

Le prix correspondant à la différence maximum est celui qui doit être fixé par le monopoleur pour obtenir le produit net maximum. Les frais généraux constants

viendront en déduction de ce produit, mais sans déplacer la position du maximum par rapport au prix unitaire de la marchandise.

Nous concluons de là que *les frais généraux de l'entreprise sont sans influence sur la détermination du prix permettant de réaliser le produit net maximum.*

D. — Nous avons supposé jusqu'ici, que le monopoleur ne pouvait attribuer qu'un seul prix à la marchandise qu'il jette sur le marché. Cette obligation peut résulter pour lui de l'impossibilité où il se trouverait de distinguer les différentes catégories d'acheteurs formant le groupe qui consent à acquérir la marchandise à un prix donné. Les uns l'achèteraient bien à un prix supérieur, mais les autres seraient éliminés de l'échange par toute majoration de prix. — Si le monopoleur peut discerner au contraire, quelle est dans la demande totale, la part afférente à chacune de ces catégories d'acheteurs et engager les uns, par un artifice quelconque, à payer un prix supérieur à celui consenti aux autres, l'opération sera avantageuse pour lui.

Ces artifices sont fréquemment employés par les industriels et commerçants pour vendre une même marchandise à des prix différents, suivant la catégorie des consommateurs à laquelle elle s'adresse. « La plupart du temps, dit *M. L. Walras* (1), la marchandise restant la même quand au fond, subit un léger changement dans la forme. Ainsi, tel fabricant de chocolat qui vend son chocolat 3 francs la livre, quand il le débite

(1) WABRAS : *Eléments d'Economie politique* § 382, p. 443.

sous le nom modeste de « chocolat superfin », enveloppé simplement de papier glacé, le vendra 4 francs, à la condition de le parfumer de vanille et de le débiter sous le nom de « chocolat des Princes », enveloppé de papier doré. Il en est de même des différentes places d'un théâtre, dont les différents prix ne sont nullement proportionnels aux frais de production de ces places. »

Ces pratiques commerciales rendent encore plus de services au monopoleur, qu'à l'industriel placé sous le régime de la libre concurrence, car tous les producteurs de marchandises similaires emploient des procédés à peu près identiques dont les effets se neutralisent.

Admettons donc qu'un entrepreneur jouissant d'un monopole *puisse attribuer plusieurs prix* (1) *à la même*

(1) C'est DUPUIT, qui, le premier, a montré qu'un monopoleur peut attribuer plusieurs prix à une même marchandise sur le marché : « Si un objet fort utile ne coûte qu'un franc de frais de production à celui qui en a le monopole, le fabricant, en fixera-t-il le prix à 100 francs, quoiqu'il sache fort bien qu'il y aura des acheteurs à ce prix ? Pas le moins du monde, car, il sait fort bien aussi qu'il en aurait peu ; 100 par exemple, qui ne lui donneraient que 9.900 francs de bénéfice, et qu'en descendant le prix à 20 francs, il en aura 1.000, qui lui donneront un bénéfice de $1.000 \times 19 = 19.000$ francs. Mais ce n'est pas tout. Comme il sait que parmi ces 1.000 acheteurs, beaucoup auraient consenti à donner un prix bien supérieur, 26, 30, 50, 80, 100 francs, que ces acheteurs réalisent par le fait une espèce de gain de 6, 10, 30, 60, 80 francs, il aura recours à une infinité de ruses pour se faire payer par chacun d'eux la plus grande part possible de ce bénéfice qu'il considère comme fait à ses dépens. La même marchandise déguisée dans divers magasins sous des formes variées, se vend très souvent à des prix très différents, aux gens riches, aux gens aisés et aux gens pauvres. Il y a le fin, le très fin, le superfin, l'extrafin qui quoique sortis du même tonneau et ne représentant d'autre différence réelle que celle du superlatif de l'étiquette, se vendent à des prix très différents. Pourquoi ? C'est que la même chose a une valeur d'utilité très différente suivant les consommateurs. Si on n'avait qu'un prix moyen, il y aurait perte pour

merchandise. Quels avantages en résulteront pour lui ?

Dans l'exemple correspondant aux tableaux I et II, nous introduisons l'hypothèse que *V* peut vendre le produit *b* à des prix différents : 50, 40, 30, 20, 10, 5, 3, 2, 1 franc.

Nous appellerons *demande partielle* le nombre d'unités achetées à chacun de ces prix et *produit brut partiel* le produit de la demande partielle par le prix correspondant.

Les demandes partielles, seront égales aux demandes totales du tableau II, correspondant aux mêmes prix, déduction faite des demandes totales répondant aux prix immédiatement supérieurs.

En calculant de la sorte, on obtient pour les prix 50, 40, 30, 20, 10, 5, 3, 2, 1 franc, les demandes partielles 0, 20, 80, 900, 1.800, 3.200, 6.000, 8.000, 15.000 unités, et les produits bruts partiels, 0, 800, 2.400, 18.000, 18.000, 16.000, 18.000, 16.000, 15.000 0 franc.

Le produit brut total, pour un prix donné, est la somme du produit brut partiel afférent à ce prix et des produits bruts partiels afférents à tous les prix supérieurs.

Les produits bruts totaux sont égaux à : 0, 800, 3.200, 21.200, 39.200, 55.200, 73.200, 89.200, 104.200, 104.200 francs.

tous ceux qui se priveraient de ce produit parce qu'ils y attachent une utilité inférieure à ce prix, et perte pour le vendeur qui ne se ferait payer de beaucoup d'acheteurs qu'une trop petite part de l'utilité du service rendu. »

DUPUIT : *De la mesure de l'utilité des Travaux Publics*. Annales des Ponts et Chaussées VIII. 1844. Mémoire 116. p. 341. 342.

Le coût partiel est la somme de tous les frais spéciaux unitaires de production se rapportant à une demande partielle donnée. Pour des frais proportionnels de 3 francs par unité, les coûts partiels sont : 0, 60, 240, 2.700, 5.400, 9.600, 18.000, 24.000, 45.000, 45.000 francs.

Les produits nets partiels, dont chacun représente la différence entre les produits bruts partiels et les coûts partiels correspondants, sont : 0, 740, 2.160, 15.300, 12.600, 6.400, 0, — 8.000, — 30.000, — 45.000 francs.

Enfin *les produits nets totaux*, somme des produits nets partiels, sont égaux à : 0, 740, 2.900, 18.200, 30.800, 37.200, 37.200, 29.200, — 800, — 45.000 frs, en faisant abstraction des frais généraux de production.

Groupons les résultats ainsi obtenus dans le tableau suivant :

PRIX	DEMANDE PAR- TIELLE	PRODUIT BRUT PARTIEL	PRODUIT BRUT TOTAL	COUT PARTIEL	PRODUIT NET PARTIEL	PRODUIT NET TOTAL
FR.		FR.	FR.	FR.	FR.	FR.
50	0	0	0	0	0	0
40	20	800	800	60	740	740
30	80	2400	3200	240	2160	2900
20	900	18000	21200	2700	15300	18200
10	1800	18000	39200	5400	12600	30800
5	3200	16000	55200	9600	6400	37200
3	6000	18000	73200	18000	0	37200
2	8000	16000	89200	24000	—8000	29200
1	15000	15000	104200	45000	—30000	—800
0	15900	0	104200	45000	—45000	—45800

TABLEAU III

Le monopoleur cherche à réaliser le produit net total le plus grand possible, produit net qui atteindra son maximum au moment où le dernier produit partiel positif viendra s'ajouter aux produits partiels précédents.

Dans notre exemple, V aura avantage à produire, non seulement les $20+80+900+1.800=2.800$ unités, mais encore les 3.200 unités, achetées au prix de 5 frs, et lui procurant un produit net partiel de 6.400 francs. Quand le coût partiel devient égal au produit brut partiel, V peut produire encore, mais il n'y a plus intérêt : le produit net partiel est égal à 0, sans influence sur le produit net total.

Pour déterminer les avantages que procure au monopoleur la multiplicité des prix, nous n'avons qu'à comparer les tableaux II et III. Si nous ne tenons pas compte dans le tableau II des frais généraux de production, les produits nets y sont égaux à : 0, 740, 2.700, 17.000, 19.600, 12.000, 0, — 20.000, — 70.000, — 150.000 frs. Ils sont inférieurs aux produits nets totaux du tableau III.

Rapprochons par exemple, le produit net total, 30.800 fr. obtenu par V en vendant $20+80+900+1.800$, soit, 2.800 unités de sa marchandise, aux prix respectifs de 40, 30, 20, 10 francs, du produit net qu'il obtient en vendant le même nombre d'unités au seul prix de 10 francs, c'est-à-dire de 19.600 francs. Le produit net total, 30.800 francs peut se décomposer ainsi :

$$30.800 = 19.600 + 20 \times 30 + 80 \times 20 + 900 \times 10$$

La partie de somme, $20 \times 30 + 80 \times 20 + 900 \times 10$, repré-

sente l'avantage procuré à V par la multiplicité des prix, ou bien, son équivalent, la perte par les acheteurs à 40, 30, 20 francs, de l'avantage qu'ils auraient réalisé si le prix de l'unité avait été fixé à 10 francs.

Dans le cas de fixation d'un prix unique correspondant au produit net maximum (tableau II), V fixera le prix de sa marchandise à 10 francs et non à 5 francs, bien qu'à ce dernier prix, il gagne encore 2 francs par unité, car, en abaissant le prix à 5 frs, la vente supplémentaire de 3.200 unités à ce prix lui procurerait bien un nouveau bénéfice de $3.200 \times 2 = 6.400$ frs., mais il perdrait en même temps sur le prix payé auparavant pour les 2.800 unités achetées à 10 frs, $2.800 \times (10 - 5) = 14.000$ frs. La perte par suite de l'abaissement du prix unique de 10 à 5 francs serait en définitive de $14.000 - 6.400 = 7.600$ francs.

Il n'en est plus de même dans le cas de la multiplicité des prix. Chaque groupe d'acheteurs est considéré isolément par l'entrepreneur. Du moment qu'une vente lui procure plus de recettes que de dépenses, il a intérêt à la faire. Le gain réalisé par lui, pour si faible qu'il soit, vient augmenter le produit net total. — S'il fixe le prix d'une des qualités de la marchandise à 5 francs et si l'apparition de la marchandise sous la nouvelle forme et au nouveau prix, n'influence pas les demandes partielles faites aux prix supérieurs, l'opération lui procurera un bénéfice nouveau égal à $3.200 \times 2 = 6.400$ francs; sans que, par ailleurs, il y ait perte comme dans le cas du prix unique.

Néanmoins, dans la pratique les choses ne se passent pas absolument ainsi. Quelques précautions que prenne

l'industriel en offrant au public la nouvelle forme du produit à un prix réduit, quelque habileté qu'il déploie, il se produira un fléchissement dans les demandes partielles correspondantes aux prix plus élevés. Ce fléchissement se fera d'autant plus sentir que le prix nouveau sera plus voisin des anciens. Si, par exemple, *V* vend son produit 5 francs, il se trouvera quelques-uns des 1.800 acheteurs à 10 francs qui, ayant fait l'essai du produit à 5 francs, ne l'acquerront plus au prix supérieur. Il en sera de même pour quelques acheteurs à 20 francs et même à 30 et 40 francs, mais à un degré moindre, parce que ces acheteurs avaient déjà subi, une première fois, l'influence de l'abaissement du prix de 20 à 10 francs, sans modifier leur choix.

Le monopoleur devra, en définitive, comme dans l'hypothèse du prix unique rechercher si la perte éprouvée par suite du fléchissement des demandes partielles antérieures est plus grande ou plus petite que le bénéfice à réaliser par la vente de nouvelles unités à un prix inférieur aux anciens ; il se déterminera en conséquence.

L'intérêt du monopoleur est ici en harmonie avec celui des consommateurs, dont un certain nombre pourront désormais venir à l'échange alors qu'ils en étaient exclus auparavant.

La pluralité des prix est non seulement favorable à l'entrepreneur en concourant à élever le produit net, mais encore au public, en rendant possible la mise en vente du produit à des prix inférieurs au prix unique qui déterminerait le maximum du produit net.

Le but de l'entrepreneur doit être d'obtenir de

chaque acheteur le maximum de ce qu'il peut payer, sans exiger de lui plus qu'il ne peut payer ; ce but serait pleinement atteint s'il y avait autant de prix que de consommateurs. Que représenterait alors le produit brut total des 12.000 unités sur la vente desquelles *V* peut réaliser un bénéfice variable (diminuant jusqu'à zéro pour le prix de 3 francs) ?

Pour chacun des acheteurs, la valeur d'échange de la somme d'argent correspondante aux prix serait égale à la valeur subjective d'usage de l'unité. La valeur du produit brut total serait la somme des valeurs subjectives d'usage qu'ont les 12.000 unités pour les différents consommateurs. Cette somme n'est autre que la *valeur d'usage sociale* (1) du produit.

Le monopoleur doit chercher à obtenir un produit brut total s'approchant le plus possible du *maximum représenté par la valeur d'usage sociale du produit*.

Ce maximum ne saurait être atteint, car, à demander au consommateur tout ce qu'il peut donner, on risque de lui demander plus qu'il ne peut donner et, par là, de l'éloigner de l'échange. Le mieux pour le producteur en grand, qui n'est pas en situation de discuter le prix de son produit avec chacun des acheteurs, c'est de multiplier les prix, dans la mesure du possible, de manière à répartir les consommateurs en un grand nombre de groupes.

Dans ces groupes d'acheteurs quel est, pour l'un quelconque d'entre eux, le rapport existant entre la

(1) Cf. 1^{re} partie, ch. IV. Définitions et classifications, pp. 119-123.

valeur subjective d'usage de la marchandise et la valeur subjective d'échange du prix ?

Pour les acheteurs, dont l'ensemble constitue la demande partielle correspondante à un prix donné, la valeur subjective d'usage du produit est au moins égale à la valeur du prix. Ainsi pour les 80 acheteurs qui paient le produit 30 francs, 5, peut-être, auraient consenti à donner à V 35 francs en échange de son produit ; 10 autres, 32 francs ; 20 autres, 31 francs. Pour les 5 premiers, les 10 suivants et les 20 autres, la valeur subjective d'usage du bien est respectivement égale à la valeur d'échange de 35, 32 et 31 francs et ce n'est que pour les 45 restants qu'elle est égale à la valeur d'échange du prix fixé par le vendeur.

Nous appelons *valeur d'usage sociale partielle*, la somme des valeurs subjectives d'usage du produit pour les acheteurs qui le paient un prix déterminé.

La valeur d'usage sociale partielle est plus grande que la valeur du produit brut partiel.

Plus la différence de ces deux termes est grande et plus grand l'avantage procuré au public par le prix unitaire qui a déterminé la demande partielle ; mais, plus loin aussi est le monopoleur, du bénéfice qu'il aurait pu réaliser sur cette demande.

Le *produit brut total* étant égal à la somme des produits brut partiels, *sa valeur est plus petite que la valeur d'usage sociale de la marchandise.*

Le producteur doit tendre à réduire cette différence. Il y parvient par des tâtonnements et des expériences répétées lui permettant de reconnaître l'influence des changements de prix sur les demandes partielles.

Il n'est pas nécessaire pour qu'une modification des prix s'impose que tous les produits bruts partiels correspondant à l'emploi du nouveau tarif, soient plus grands que ceux obtenus par l'application de l'ancien ; il suffit qu'elle ait pour conséquence l'augmentation du produit brut total.

Dans la discussion que nous venons de faire de l'influence de la pluralité des prix sur les bénéfices réalisés par le monopoleur, nous avons fait abstraction des frais généraux de production. C'est que la partie constante des dépenses d'exploitation n'exerce aucune influence sur l'établissement des prix. *M. Colson* (1), explique cela au sujet de la fixation des tarifs de chemins de fer : « Quand l'exploitant, dit-il, envisage isolément chaque transport, ce qui importe pour lui, c'est que ce transport lui procure plus de recettes qu'il ne lui cause de dépenses, et que l'excédent soit aussi grand que possible. Du moment qu'un transport rapporte plus qu'il ne coûte, il y a plus d'avantage à le faire qu'à ne pas le faire, lors même qu'il ne supporterait pas intégralement sa part proportionnelle des frais généraux, puisque, qu'on fasse ou non ce transport spécial, ces frais généraux n'en courent pas moins. D'autre part, lors même qu'un transport supporte déjà des frais généraux, cela n'empêche pas l'exploitant d'avoir intérêt à élever encore son prix, s'il peut le faire sans perdre cet élément de trafic. » Ces observations portent, non seulement dans le cas particulier de l'établissement des tarifs de chemins de fer, mais dans tous les cas de fixation des prix par un monopoleur quelconque.

(1) COLSON : *Cours d'Econ. pol.*, p. 186-187.

E. — Conclusions.

1° Alors que le produit n'aurait pour le *monopoleur* aucune valeur de coût, s'il veut réaliser le maximum de bénéfice possible, il *ne pourra fixer arbitrairement le prix*.

2° Si le produit a pour le monopoleur une valeur de coût, *les frais spéciaux de production influent seuls sur la fixation du ou des prix*.

3° Si le monopoleur ne peut attribuer qu'un *seul prix* à sa marchandise, ce prix sera celui qui *répond à la différence maxima entre la valeur du produit brut et les frais spéciaux correspondants*.

4° *Le monopoleur doit chercher à multiplier les prix de façon à réaliser un produit brut total dont la valeur diffère le moins possible de la valeur d'usage sociale du produit*.

Pour que ces règles s'appliquent d'une façon absolue il faut, non seulement que la marchandise soit monopolisée, mais encore qu'il n'y ait pas sur le marché d'autres produits pouvant se substituer à lui. S'il en est autrement, il y a concurrence des produits. Le cas relève alors de la quatrième hypothèse, la plus importante de toutes, que nous allons étudier maintenant.

IV

Formation des prix en cas de concurrence bilatérale des acheteurs et des vendeurs.

Les prix sous le régime de la libre concurrence

L'étude de la formation des prix en cas de concur-

rence bilatérale des acheteurs et des vendeurs, est plus importante et plus complexe encore que celle de la formation des prix en cas de concurrence unilatérale des vendeurs. Nous allons supposer un marché dans lequel la concurrence soit parfaitement libre, de telle sorte que « chacun puisse y faire des échanges, avec toute autre personne, en vue même du moindre avantage apparent (1) ».

Prenons l'exemple schématique simple, dont se sert *M. Böhm-Bawerk* (2), pour édifier sa théorie :

Soient 10 acheteurs $A^1, A^2, A^3, \dots, A^{10}$ et 8 vendeurs $V^1, V^2, \dots, V^8$ qui se présentent *simultanément* sur le marché ; les premiers, tous porteurs d'une marchandise identique (3), que les seconds désirent acquérir. Les acheteurs apprécient le produit d'après la valeur subjective d'usage qu'il a pour eux, valeur variable de l'un à l'autre ; les vendeurs, soit d'après sa valeur d'usage, soit d'après sa valeur de coût, valeur d'usage ou de coût qui n'est pas la même pour tous.

Nous pouvons dresser le tableau suivant présentant la situation respective des uns et des autres :

(1) S. JEVONS : *The Theory of political Economy*, ch. IV, p. 86.

(2) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 211 et suiv. *Grundzüge*, p. 495 et suiv. *Revue d'Econ. pol.*, 1888, art. de H. ST-MARC, p. 222.

(3) La marchandise dont parle *M. Böhm-Bawerk* est le cheval. L'exemple pourrait être mieux choisi, car il n'y a pas, sur un même marché, deux chevaux absolument identiques. *M. Böhm-Bawerk* suppose cette identité. Aussi lui a-t-on reproché de se servir de « chevaux purement métaphysiques » et de ne pas nous donner une représentation exacte de ce qui se passe au marché aux chevaux réels. (CORNÉLISSEN : *Théorie de la Valeur*, p. 102).

Cette identité se rencontre souvent dans la réalité des faits, particulièrement pour les produits industriels.

ACHETEURS :			VENDEURS :		
A^1	estime la marchandise	300 fr.	V^1	estime la marchandise	100 fr.
A^2	—	280	V^2	—	110
A^3	—	260	V^3	—	150
A^4	—	240	V^4	—	170
A^5	—	220	V^5	—	200
A^6	—	210	V^6	—	215
A^7	—	200	V^7	—	250
A^8	—	180	V^8	—	260
A^9	—	170			
A^{10}	—	150			

TABLEAU IV

Les acheteurs cherchent à réaliser le maximum de bénéfice possible ; ils dissimulent, dans ce but, le degré d'importance qu'a pour eux la marchandise. A^1 , le plus échangiste d'entre eux, escomptant, d'une part, que plusieurs de ses compétiteurs A^7 , A^8 , A^9 , A^{10} , par exemple, apprécient moins haut que lui la marchandise, d'autre part, qu'il a en face de lui plusieurs vendeurs, et sachant d'ailleurs qu'avec la libre concurrence, il ne peut y avoir qu'un seul prix sur le marché, se gardera bien d'ouvrir le feu des enchères en lançant le prix de 295 fr. qui lui permettrait cependant la réalisation d'un bénéfice. S'il le faisait, par erreur, aussitôt tous les autres acheteurs seraient éliminés de l'échange, et il s'établirait une concurrence entre les huit vendeurs. La situation est alors semblable à celle que nous avons rencontrée dans l'étude de l'hypothèse II. Cette concurrence amène nécessairement une baisse du prix ; quand

ce dernier devient égal à 280 francs, puis à 260 francs, puis à 240 francs, A^2 , A^3 , A^4 , qui, auparavant, étaient exclus de l'échange, peuvent y venir économiquement.

Le niveau auquel se fixera le prix, dans ce mode, ne différera pas de celui auquel on doit aboutir en partant des enchères les plus basses. Nous le déterminerons en suivant ce dernier mode, le plus normal, où le prix lancé tout d'abord, est inférieur au prix auquel consentirait à échanger l'acheteur le moins échangiste.

Supposons que le prix initial proposé soit de 130 frs. Etant donnée la situation du marché, les 10 acheteurs sont en concurrence pour obtenir les deux seules unités de b , que les vendeurs les plus échangistes apprécient à une valeur inférieure à celle qu'ils attachent au prix de 130 francs. Si V^1 ou V^2 consentent à céder leur marchandise à ce prix — ce qui est économiquement possible, puisqu'ils réalisent ainsi un bénéfice, — les acheteurs les plus échangistes ne voulant pas perdre l'occasion d'acquérir ces deux unités de b , font une nouvelle enchère plus élevée que la précédente. La concurrence des acheteurs provoque une hausse des prix (hypothèse II), dont les vendeurs cherchent à profiter. Cette hausse de prix a deux conséquences d'effets contraires : la diminution du nombre des acheteurs, l'augmentation du nombre des vendeurs. Dès que le prix devient supérieur à 150 francs, en restant inférieur à 170 francs, A^{10} , le moins échangiste des acheteurs, est éliminé de l'échange, tandis que le vendeur V^3 peut économiquement y venir ; quand le prix est supérieur à 170, mais inférieur à 180, A^9 cesse d'être compétiteur, et V^4 peut échanger.

C'est ainsi que peu à peu, la disproportion qui existait au début entre la quantité du bien offerte, et celle désirée, diminue avec la hausse des prix. Tant qu'il n'y a pas égalité entre ces deux quantités, le marché ne peut définitivement se conclure : d'une part, les vendeurs étant moins nombreux que les acheteurs, peuvent encore profiter d'une hausse de prix ; d'autre part, les acheteurs les plus échangistes, ont jusqu'alors, avantage à ne pas laisser ceux qui le sont moins venir à l'échange. Si A^6 , par exemple, acquerrait la marchandise au prix de 200 francs, l'un des cinq acheteurs les plus échangistes devrait s'adresser à l'un des vendeurs les moins échangistes V^6 , V^7 , ou V^8 , c'est-à-dire serait obligé d'acheter au prix d'au moins 215 francs.

L'égalité des quantités se produit quand le prix s'élève au-dessus de 210 francs ; A^6 n'est plus compétiteur, et aux cinq acheteurs A^1 , A^2 , A^3 , A^4 , A^5 , correspondent cinq vendeurs V^1 , V^2 , V^3 , V^4 , V^5 . Le conflit change d'aspect. Les acheteurs adversaires entre eux jusqu'alors, ont tous maintenant un intérêt commun, contraire à celui des vendeurs. De concurrents qu'ils étaient, ils deviennent alliés pour obtenir l'avantage maximum, c'est-à-dire le prix le plus près possible de 210 francs. A ce prix, les cinq vendeurs les plus échangistes réalisent un bénéfice ; mais, s'ils supposent que la valeur subjective de leur marchandise, pour les acheteurs, est plus grande que la valeur attribuée à 210 frs, ils cherchent, par leur résistance à livrer la marchandise à ce prix minimum, à provoquer des offres supérieures de la part des acheteurs.

Mais, s'ils exigent plus de 220 francs, non seulement

A^5 se retire, mais V^6 exclu de l'échange au prix de 210 francs y vient dans ces nouvelles conditions. Conséquence : 4 acheteurs se trouvent en présence de 6 vendeurs, d'où concurrence de ces derniers et baisse de prix, jusqu'à ce qu'il y ait de nouveau égalité entre le nombre des objets désirés et le nombre des objets offerts, par conséquent jusqu'à ce que le prix tombe au-dessous de 220 francs.

Donc, le prix doit être au moins de 210 francs et au plus de 215 francs. Entre ces deux limites minima et maxima on ne peut déterminer le point exact où se fixe le prix. Tout dépend de l'habileté respective des partis vendeur et acheteur.

Dans le tableau IV, nous avons rangé les acheteurs et les vendeurs, d'après leur plus ou moins grande capacité d'échange. Si nous rapprochons *les termes correspondants des deux séries* obtenues, nous formons ainsi autant de *couples* d'acheteurs et de vendeurs qu'il y a d'appréciations différentes dans la série la moins nombreuse. Nous pourrions dire alors : A^1 et V^1 , *le couple le plus échangiste*, A^5 et V^5 *le couple le moins échangiste de ceux qui viennent à l'échange*, A^6 et V^6 , *le couple le plus échangiste de ceux qui sont exclus de l'échange*.

Finalement, les *résultats* auxquels nous sommes parvenu en cas de concurrence bilatérale des acheteurs et des vendeurs, sont les suivants :

1° *Tous les couples dans lesquels les estimations des vendeurs sont inférieures à celles des acheteurs viennent à l'échange. Tous les autres couples sont exclus ;*

2° *Le prix unique pour tous les couples doit se fixer entre l'appréciation du moins échangiste des acheteurs*

venant à l'échange et celle du vendeur formant couple avec lui, mais dans une zone telle qu'il ne soit pas inférieur à l'appréciation du plus échangiste des acheteurs exclus, ni supérieur à celle du vendeur formant couple avec lui (1).

Les appréciations du couple le plus échangiste de ceux qui sont exclus de l'échange, ne peuvent être situées de part et d'autre des appréciations du couple le moins échangiste de ceux qui viennent à l'échange, car, s'il en était ainsi, A^6 et V^6 seraient plus échangistes que A^5 et V^5 .

Mais, les appréciations du couple exclu peuvent s'insérer l'une et l'autre, ou l'une d'elles seulement, entre les appréciations du couple venant à l'échange. Dans le premier cas, elles forment les limites maxima et minima entre lesquelles doit se fixer le prix. Dans le second, il faut distinguer deux hypothèses : Si l'estimation de V^6 est plus grande que celle de A^5 , cette dernière et l'appréciation de A^6 forment le maximum et le minimum du prix ; si, au contraire, l'estimation de V^6 est plus petite

(1) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, p. 500-501; *Capital*, p. 217 et 218.

H. St-Marc formule, d'après les *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts*, de M. Böhm-Bawerk, les trois règles suivantes :

1° « Le prix sera le même pour tous les couples, et variera entre une limite supérieure, qui est l'estimation du moins échangiste des acheteurs venant à l'échange, et une limite inférieure, qui est l'estimation du moins échangiste des vendeurs venant à l'échange ;

2° « Il y a une autre limite supérieure, qui est l'estimation du premier des vendeurs écartés, et une autre limite inférieure, qui est l'estimation du premier des acheteurs écartés ;

3° « En définitive, le prix se fixe entre les estimations les plus rapprochées l'une de l'autre, des deux membres du couple venant à l'échange, ou des deux membres du premier couple écarté. »

H. ST-MARC : *Revue d'Econ. pol.*, 1888, p. 223-224.

que celle de A^5 , elle constitue le maximum et celle de V^5 le minimum cherchés.

Enfin, les appréciations du couple exclu peuvent être l'une et l'autre, inférieures à celle du vendeur du couple venant à l'échange ; le maximum et le minimum entre lesquels se fixe le prix sont alors donnés par les estimations du couple le moins échangiste de ceux qui viennent à l'échange.

Nous appellerons les deux couples $A^5 V^5$, $A^6 V^6$ *couples-limite*.

Nous pouvons conclure de ce qui précède qu'en cas de concurrence bilatérale le prix est déterminé par les estimations des deux couples-limite.

SECTION III

Des rapports de la valeur subjective et des prix

A. — Il existe une analogie frappante entre la formation du prix et celle de la valeur subjective (1).

1° Celle-ci se détermine sauf quelques exceptions tenant à la nature du bien producteur travail, par une *utilité-limite*, soit celle du bien lui-même, s'il n'est pas économiquement reproductible, soit celle de ses biens producteurs dans le cas contraire, c'est-à-dire en définitive, d'après les derniers emplois économiquement possibles d'un bien. De même, le prix est fixé par la situation économique du *couple-limite* ;

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 219.

2° Le besoin dont l'intensité détermine *l'utilité-limite* est le dernier de ceux pouvant être économiquement satisfaits, étant donnée la quantité de bien dont on dispose. De même le *couple-limite* dont les appréciations fixent le quantum du prix est le dernier de ceux qui peuvent économiquement venir à l'échange ;

3° Les besoins satisfaits par un bien étant rangés par ordre d'importance décroissante, la satisfaction de tous ceux dont l'intensité est plus grande que celle du besoin qui détermine l'utilité-limite de l'un quelconque des exemplaires, ne dépend pas de la présence de l'une des unités. De même, pour tous les couples plus échangistes que le couple-limite, pouvant échanger à des prix supérieurs ou inférieurs au prix unique fixé définitivement sur le marché, l'échange ne dépend plus pour eux du *quantum* de ce prix ;

4° Enfin, la raison pour laquelle le besoin-limite et les appréciations du couple-limite déterminent, l'un, la valeur subjective de l'unité, l'autre, le prix de la marchandise, est identique. Dans les deux cas, il y a *rapport d'interdépendance* entre la possession du bien et la satisfaction d'un besoin.

A côté de ces analogies dans les modes de fixation de la valeur subjective et des prix, il y a des rapports plus profonds qui unissent l'une à l'autre.

Le prix est la résultante d'une série d'appréciations subjectives de la valeur de la marchandise et du bien producteur argent de la part des échangistes qui se rencontrent sur le marché (1).

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, p. 220 ; *Grundzüge*, p. 505.

En effet, la *comparaison de ces deux séries de valeurs*, par les acheteurs et par les vendeurs, détermine :

- 1° *Ceux qui en général peuvent venir à l'échange ;*
- 2° *La capacité d'échange des compétiteurs ;*
- 3° *Le maximum et le minimum que l'acheteur et le vendeur ne doivent pas dépasser pour retirer un avantage économique de l'opération ;*
- 4° *Les couples qui définitivement viennent à l'échange ;*
- 5° Parmi ces couples, *le couple-limite* dont les appréciations subjectives déterminent le quantum du prix sur le marché.

B. — Toutes ces *appréciations subjectives* sont loin d'agir également sur le résultat final. *On peut les répartir en trois groupes :*

1° *Celles des compétiteurs exclus de l'échange* n'exercent aucune influence sur la formation du prix. Quel que soit le nombre des acheteurs et des vendeurs de cette catégorie, cela importe peu. Le débat ne s'engage effectivement qu'entre les seuls couples pouvant venir économiquement à l'échange. Cependant, dans cette catégorie il faut faire exception pour le plus échangiste des couples exclus, A^6 et V^6 dans notre exemple, dont les appréciations peuvent déterminer le maximum et le minimum ou, le maximum seulement, ou le minimum seulement, quel prix ne saurait dépasser ;

2° *Celles des couples qui viennent effectivement à l'échange*, à l'exception du couple-limite. Elles jouent un rôle indirect, sur la formation du prix en neutralisant mutuellement leurs effets. Si l'on supprime A^1

et V^1 , A^3 et V^3 ou même les quatre couples les plus échangistes, le prix ne varie pas, et résulte toujours des appréciations des couples-limite, et cela quels que soient les quantums d'appréciation de ces couples pourvu qu'ils restent supérieurs à ceux des couples-limite.

Cependant le fait de la neutralisation des appréciations des vendeurs et des acheteurs les plus échangistes produit deux effets qui empêchent le prix de se fixer autrement qu'il ne se fixe, étant donnée la présence de tous les acheteurs et des vendeurs composant ces couples.

Supposons, en effet, que les acheteurs les plus échangistes ne se présentent pas au marché, et transformons l'exemple du tableau IV en supprimant A^1 , A^2 , A^3 , A^4 . Nous résumons la situation dans le tableau suivant :

ACHETEURS :			VENDEURS :		
A^5	estime la marchandise	220 fr.	V^1	estime la marchandise	100 fr.
A^6	—	210	V^2	—	110
A^7	—	200	V^3	—	150
A^8	—	180	V^4	—	170
A^9	—	170	V^5	—	200
A^{10}	—	150	V^6	—	215
			V^7	—	250
			V^8	—	260

TABLEAU V

a. — Un vendeur plus échangiste V^4 vient se substituer à V^5 dans le couple-limite.

b. — Les appréciations des vendeurs les plus échan-

gistes neutralisent celles d'acheteurs moins échangistes que A^5 , dont l'un d'eux se substitue à lui dans la formation d'un nouveau couple-limite.

A^8 et V^4 forment le nouveau couple-limite, qui se compose d'un acheteur moins échangiste et d'un vendeur plus échangiste, de telle sorte que le prix tombe d'un point à fixer entre 210 et 215, à un point inférieur compris entre 180 et 170.

Si ce sont, au contraire, les vendeurs les plus échangistes qui font défaut :

a. — Un acheteur plus échangiste vient se substituer à A^5 dans le couple-limite.

b. — Les appréciations des acheteurs les plus échangistes neutralisent celles des vendeurs moins échangistes que V^5 , dont l'un d'eux se substitue à lui dans la formation d'un nouveau couple-limite.

ACHETEURS :		VENDEURS :	
A^1 estime la marchandise	300 fr.	V^4 estime la marchandise	170 fr.
A^2 —	280	V^5 —	200
A^3 —	260	V^6 —	215
A^4 —	240	V^7 —	250
A^5 —	220	V^8 —	260
A^6 —	210		
A^7 —	200		
A^8 —	180		
A^9 —	170		
A^{10} —	150		

TABLEAU VI

Le moins échangiste des couples venant à l'échange

est A^3 , V^6 et le prix se fixe entre les appréciations du couple le plus échangiste de ceux exclus de l'échange A^4 , V^7 ; il passe donc de 210 à 215, à un point plus élevé compris entre 240 et 250.

En résumé, si les appréciations des couples plus échangistes que le couple-limite n'influent pas directement sur la fixation du prix, elles agissent indirectement sur elle, en déterminant par leur neutralisation réciproque quel est le couple-limite.

3° Enfin, les *appréciations des deux couples-limite*. La hauteur du prix en est la résultante immédiate. Il paraît étrange, à première vue, que ce rôle capital soit dévolu à quelques individus seulement, à l'exclusion de tous les autres acheteurs et vendeurs. Cependant, on peut en donner une explication naturelle. Pour un même produit, présenté sous une seule forme, il ne peut y avoir qu'un seul prix sur le marché (1). Ce prix doit convenir à tous ceux qui viennent effectivement à l'échange. Mais, parmi les prix que consentiraient les couples formés par cette catégorie d'acheteurs et de vendeurs, un seul, celui fixé par le couple le moins échangiste, satisfait tout le monde. Il est donc tout naturel que ce soient les seules appréciations du couple-limite, à l'exclusion de toutes autres qui déterminent le prix unique d'une marchandise sur le marché.

(1) En cas de libre concurrence, comme en cas de monopole, les producteurs, c'est-à-dire les vendeurs, cherchent, par les artifices indiqués plus haut, à présenter le même produit sous plusieurs formes. Ils aboutissent ainsi à obtenir, provisoirement du moins, plusieurs prix sur le marché, tout comme s'il s'agissait de produits différents. Les consommateurs se répartissent, d'après leur puissance d'achat, en autant de groupes qu'il y a de modalités différentes du produit. Dans chacun de ces groupes, le prix se fixe comme en cas de marchandise unique.

Nous arrivons donc à cette conséquence que le *prix n'est en définitive qu'une résultante de valeurs subjectives, mais une résultante spéciale qui n'est pas, comme le croit M. Sax, la moyenne des valeurs individuelles.*

Or, le prix détermine la valeur objective d'échange d'un bien. Nous dirons dans notre exemple, que la valeur objective de la marchandise est égale à celle de 215 francs, ou plus simplement, que la marchandise vaut 215 francs. *La valeur d'échange objective n'est pas égale à la moyenne des valeurs d'échange subjectives, bien qu'elle en soit la résultante.*

SECTION IV

Conclusions

Nous avons montré dans la section précédente, le rôle joué par les appréciations des différents compétiteurs dans la formation du prix. Nous devons maintenant, faisant abstraction des personnes rechercher les causes qui déterminent la hauteur de ces prix, ou, en d'autres termes, quelles sont les circonstances qui fixent le niveau d'appréciation des couples-limite.

Il est évident que ce niveau dépend à la fois du nombre et de l'importance des désirs des parties en marché. On peut donc ramener à 4, les causes déterminant la hauteur des prix :

1° « La grandeur de la demande. (Le nombre des demandes concernant les marchandises). »

2° « L'intensité de la demande. (Le niveau du chiffre d'évaluation du côté des acheteurs). »

3° « La grandeur de l'offre. (Le nombre des marchandises à vendre). »

4° « L'intensité de l'offre. (Le niveau du chiffre d'évaluation du côté des vendeurs) (1). »

Les économistes se bornent généralement à décomposer ainsi les facteurs agissant sur le prix. Quelques-uns, considérant la demande d'une part, l'offre de l'autre, comme des grandeurs mesurables ont donné des solutions graphiques ou algébriques du problème (2).

(1) BÖHM-BAWERK : *Capital*, ch. II, § II, p. 229-230 ; *Grundzüge*, § 4, p. 509.

(2) Nous présentons, dans cet ouvrage, la théorie des prix comme un accessoire de la théorie de la valeur. Nous ne pouvons donc consacrer à cette étude tous les développements qu'elle comporte..

Il conviendrait, par exemple, de rechercher les rapports qui existent entre la théorie des couples-limite et les diverses théories qui voient, dans la loi de l'offre et de la demande, l'explication des phénomènes des prix. *M. Böhm-Bawerk*, dans ses « *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts* », a consacré à ce sujet de longs développements (Cf. op. cit., § 5, pp. 524-534). Nous ne pensons pas, toutefois, que cette question intéresse directement la théorie de la valeur. Nous nous bornerons à en donner un rapide aperçu, d'après l'analyse succincte, mais des plus exactes, de *M. H. St-Marc* :

« Nous pouvons apprécier la célèbre loi de l'offre et de la demande ; les auteurs qui l'ont adoptée se divisent en deux groupes : les uns se contentent de déterminer les facteurs de l'offre et de la demande, les autres vont plus loin et essaient d'en prévoir la combinaison.

« Ceux-ci sont diversement heureux ; ainsi, c'est une erreur de dire avec *Rau* (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 8. Aufl. 1868), que quand il y a égalité d'offre et de demande, le prix tend à être moyen, c'est-à-dire avantageux pour les deux parties. Alors même qu'il y aurait égalité dans le nombre des vendeurs et des acheteurs, il peut y avoir très peu de couples échangeistes, et, par suite, le prix tend à se fixer à un chiffre très élevé.

« On dit encore : Le prix est fixé quand les demandes et les offres se font équilibre. Cette formule est préférable à la précédente, mais n'est

Une analyse attentive montre que deux de ces facteurs doivent eux-mêmes être décomposés en éléments plus simples. L'intensité de la demande et celle de l'offre sont des rapports obtenus par la comparaison des évaluations respectives de la marchandise et du numéraire.

De la sorte, *les causes agissant sur la hauteur des prix sont au nombre de 6.*

1° Le nombre des demandes ;

2° La valeur subjective de la marchandise pour les demandeurs.

pas à l'abri de la critique. A-t-on en vue la quantité des offres et des demandes, ou leur intensité ?

« Que penser des auteurs qui se bornent à étudier les éléments de l'offre et de la demande, sans les suivre dans leurs combinaisons ! Leurs analyses de la demande et de l'offre surtout, sont souvent inexactes. Les éléments de la demande sont, d'après eux, d'abord la quantité des demandes, ensuite leur intensité. Or, en ce qui concerne la quantité, ces auteurs reconnaissent bien que toutes ces demandes ne sont pas efficaces, mais celles-là seulement qu'ils appellent effectives, c'est-à-dire accompagnées de la possibilité de payer le prix. Mais ils ne vont pas assez loin ; il y a toute une catégorie de demandes, même effectives, qui sont sans influence sur les prix, ce sont celles des acheteurs non échangistes, à moins qu'ils ne fassent partie du premier couple écarté.

« Quant à l'intensité, c'est la disposition où l'on est de payer un haut prix. On la décompose en deux éléments : la valeur de l'objet pour l'acheteur, sa capacité de payer. On ferait bien mieux de dire : la valeur de la chose et la valeur du prix pour l'acheteur. Car un prodigue, quoique peu riche et peu capable de payer, peut agir sur le prix d'une façon bien plus efficace qu'un homme riche pour lequel, cependant, l'argent a son prix.

« Passons à l'offre. Ici encore, nous retrouvons deux éléments : la quantité et l'intensité. Pour la quantité, les offres des vendeurs écartés (sauf celles du premier couple écarté) sont sans influence. Pour l'intensité, elle se décompose à son tour en deux éléments : la valeur du prix, et celle de la marchandise. Or, la théorie dominante n'analyse bien que le premier ; quant au second, elle croit pouvoir déterminer la valeur de la marchandise par le coût de production, qui n'agit directement que sur le nombre des marchandises offertes, et non sur leur valeur. » (Cf. H. ST-MARC : *Revue d'Econ. pol.*, 2, 1888, p. 224-225).

Sur ce dernier point, nous nous séparons de la théorie de M. Böhm-Bawerk : Cf. II^e partie, ch. V.

3° L'estimation du prix pour les demandeurs ;

4° La quantité des marchandises offertes ;

5° La valeur subjective de ces marchandises pour les vendeurs ;

6° La valeur subjective du prix pour les vendeurs (1).

Nous avons dans la deuxième partie de l'ouvrage, étudié ces différents éléments. Nous nous bornerons donc à de simples observations qui nous serviront de conclusions.

A. — Comment l'acheteur apprécie-t-il la marchandise ?

1° Avant la fixation du prix, il évalue sa valeur d'après son utilité-limite, car, ignorant quel sera le coût exact, il ne sait si cette marchandise sera pour lui reproductible ou non.

Cependant, quand il existe un bien économiquement substituable, la valeur de ce dernier sert à la fois de terme de comparaison et de maximum aux appréciations subjectives de la marchandise ;

2° Lorsque le prix est connu, il n'en est plus ainsi. Pour tous les acheteurs qui viennent effectivement à l'échange, la marchandise est un bien économiquement reproductible. Sa valeur est égale à son coût, c'est-à-dire à l'utilité-limite de la quantité d'argent que représente le prix.

Si nous supposons que le prix d'une même marchandise ne varie pas pendant un certain temps, nous pouvons dire que la valeur objective d'échange —

(1) BÖHM-BAWERK : *Grundzüge*, p. 514.

résultant, comme nous l'avons montré d'appréciations subjectives — fixe le *quantum* des appréciations subjectives des acquéreurs qui, dans l'avenir, considéreront que la marchandise est pour eux, à ce prix, un bien économiquement reproductible.

B. — Rapprochons des appréciations des acheteurs celles des vendeurs.

Le vendeur apprécie ~~sa~~ marchandise de deux manières, soit d'après sa valeur subjective d'échange, c'est-à-dire d'après les utilités des biens que cette marchandise lui permet d'obtenir, soit d'après la somme des valeurs de ses biens de coût ;

1° Avant la fixation du prix, il ignore quelle sera exactement la quantité du bien producteur argent qu'il acquerra en échange de son bien. Il apprécie donc sa marchandise d'après sa valeur de coût.

2° Le prix étant connu, deux hypothèses sont possibles : la provision possédée est inextensible ou non.

a. — Elle est inextensible, soit économiquement, soit d'une façon absolue. Économiquement, si la valeur subjective d'échange, connue maintenant, est inférieure à la valeur de coût ; d'une façon absolue, s'il est matériellement impossible au producteur de l'augmenter à temps pour satisfaire les besoins des acheteurs. Dans l'un et l'autre cas, le vendeur apprécie la marchandise d'après l'utilité qu'elle présente pour lui, d'après sa valeur subjective d'échange.

b. — Si, au contraire, le *quantum* du prix fixé, les conditions techniques de la production, le moment où les besoins des consommateurs devront être satisfaits, permettent la reproduction du bien, le producteur

l'apprécie d'après sa valeur de coût. Quand ces conditions sont remplies, la provision pouvant être augmentée, le nombre des acheteurs venant à l'échange augmente de même; les appréciations des acheteurs des couples-limite diminuent, se rapprochent de plus en plus de celles des vendeurs des mêmes couples, c'est-à-dire en définitive de la valeur de coût.

Vu :

Lyon, 5 février 1907.

Le Président de thèse,

PAUL PIC.

Vu :

6 février 1907.

Le Doyen de la Faculté de Droit,

E. CAILLEMER.

Vu et permis d'imprimer :

7 février 1907.

*Le Recteur de l'Académie,
Président du Conseil de l'Université,*

JOUBIN.

BIBLIOGRAPHIE

I

ÉCONOMIE POLITIQUE

ALESSIO. — *Studi sulla Teorica del Valore*. Torino, 1890.

E.-B. ANDREWS. — *Trusts according to Official Investigations*. The Quarterly Journal of Economics. Janv. 1889, p. 143.

G.-B. ANTONELLI. — *Sulla Teoria matematica della Economica politica*. Capitolo primo : Concetto di utilità. Pisa, 1886.

ASSER. — *Verhandeling over het staathuishoudkundig begrip der Waarde*. Amsterdam, 1848.

J. D'AULNIS DE BOUROUILL. — *Het Inkomen der Maatschappij, eene proeve van theoretische Staatshuishoudkunde*. Leiden 1874.

AUPETIT. — *Essai sur la Théorie générale de la Monnaie*. Paris, Guillaumin, 1901.

R. AUSPITZ. — *Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen*. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik von Conrad. 55, II, F. 21, 1890, pp. 288-293.

AUSPITZ und LIEBEN. — *Untersuchungen über die Theorie des Preises*. Dunker, Leipzig, 1889.

F. BASTIAT. — *Œuvres complètes*. T. VI : *Harmonies économiques*. Paris, Guillaumin, 1893.

BENINI. — *Il Valore e la sua attribuzione ai beni strumentali*. Bari, 1893.

BLOCK. — *Les Progrès de la Science économique*. Paris, 1890.

BÖHM-BAWERK. — *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*. 1881.

Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 47, II, F. 13, 1886, pp. 1-86 ; 477-541.

Capital und Capitalzins. T. II, 2^e Auflage. Innsbruck, 1902.

Histoire critique des Théories de l'Intérêt et du Capital. Traduct. J. Bernard, 2 vol. Paris, Giard & Brière.

Ein zwischenwort zur Werttheorie. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 55, II, F. 21, 1890, pp. 519-522.

Wert, Kosten und Grenznutzen. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 58, III, F. 3, 1892, p. 321-367.

Art. *Wert*. Handwörterbuch der Staatswissenschaften. T. VI, pp. 681-698. Gust. Fischer, Léna, 1894.

La Valeur subjective. Trad. Gurson. Revue d'Economie politique. T. VIII, 1894.

Zur neuesten Litteratur über den Wert. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 36, III, F. 11 1893, pp. 875-899.

M. BOURGUIN. — *La Mesure de la Valeur et la Monnaie*. Paris, Larose, 1896.

E. BOUVIER. — *La Méthode mathématique en Economie politique*. Paris, Larose, 1901.

CH. BROUILHET. — *Cours d'Economie politique* professé à la Faculté de droit de Lyon. 1905-1906.

J.-E. CAIRNES. — *Le Caractère et la Méthode logique de l'Economie politique*. Trad. G. Valran. Paris, V. Giard & Brière, 1902.

CAREY. — *Principes de la Science sociale*. Paris, Guillaumin, 1861.

P. CAUWÈS. — *Cours d'Economie politique*. Paris, Larose, 1893. T. I, § 6, pp. 146-159 ; 243-266.

J.-B. CLARK. — *The Ultimate Standard of Value*. Yale Revue. Novembre 1892.

COLSON. — *Cours d'Economie politique*. T. I, pp. 141-201. Paris, Guillaumin, 1901.

CONDILLAC. — *Le Commerce et le Gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*. Œuvres complètes. T. III.

C. CONIGLIANI. — *Teoria generale degli effetti Economici delle Imposte*. Milano, Hoepli, 1890.

C. CORNÉLISSEN. — *Théorie de la Valeur (Réfutation des théories de Rodbertus, K. Marx, S. Jevons, Böhm-Bawerk)*, Paris, Schleicher, 1903.

EMILIO COSSA. — *Le Forme naturali della Economica sociale*. Milano, Hoepli, 1890.

COURNOT. — *Recherches sur les Principes mathématiques de la Théorie de la Richesse*. Paris, 1838.

Principes de la Théorie des Richesses. Paris, Hachette, 1863.

H. DIETZEL. — *Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen*. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 54, II, F. 20, 1890.

Zur klassischen Wert und Preistheorie. Même revue, 56, III, F. 1, 1891.

B. DUBOIS. — *Galiani*. Revue d'Economie politiq. T. XI, 1897, p. 918-930.

Théories psychologiques de la Valeur au XVIII^e siècle. Revue d'Economie politique. T. XI, 1897.

J. DUPUIT. — *De la Mesure de l'utilité des Travaux Publics*. Annales des Ponts et Chaussées. T. XXI, série II. Paris, Carillan-Gœury.

De l'influence des Péages sur l'utilité des Voies de communication. Annales des Ponts et Ch. T. XXV, série II. Paris, Carillan-Gœury.

F.-Y. EDGEWORTH. — *Mathematical Psychics*. London, 1882.

On the Applications of Mathematics to political Economy. Journal of the R. Statist. Society. Decemb. 1889.

PH. FALKENBURG. — *Beiträge zur Lehre vom Arbeitslohn*. Rotterdam, 1890.

IRVING FISHER. — *Mathematical Investigations in the Theorie of Value and Prices*. 1892.

FLATOW. — *Studie über den Wertbegriff*. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Tübingen. Vol. XLV, 1889, p. 261.

M.-H.-S. FOXWELL. — *Irregularity of Employment and Fluctuations of Prices*. Claims of Labour Lectures. N° 6. Edinburgh, 1886.

GALIANI. — *Della Moneta*. Napoli, 1750. Réimprimé en 1780.

GERTNER. — *Ueber die wahre Natur des Geldes mit besonderer Berücksichtigung der verschiedenen Wertbegriffe*. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Tübingen. 1887.

O. GERLACH. — *Ueber die Bedingungen wirtschaftlicher Thätigkeit (Kritische Erörterungen zu den Wertlehren von Marx, Knies, Schäffle und Wieser)*. Staatswissenschaftliche Studien. 3° vol., 5° cahier. Iena, Gust. Fischer. 1890.

CHARLES GIDE. — *Principes d'Economie politique*. 8° édit. 1903. Larose.
La Théorie de l'Economie politique de M. S. Jevons. Economiste Français. IV, 1881, p. 179-186.

La Notion de valeur dans Bastiat. Revue d'Economie politique. I, 1887 (Mai-Juin).

R. GONNARD. — *Cours d'Economie politique* professé à la Faculté de droit de Lyon. 1901-1902 (non publié).

GOSSEN. — *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig, 1854.

GRAZIANI. — *Storia critica della Teoria del Valore in Italia*. Milano, 1889.

Natura Economica delle Imposte sulle Successioni. Siena, 1890.

HERMANN. — *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, 2° Auflage. Ackermann. München 1874.

HILDEBRAND. — *Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*.

HUFELAND. — *Neue grundlegung der Staatswirtschaftskunst*. 1807-1813.

RICHARD JENNINGS. — *Natural Elements of political Economy*. London, Longman. 1855.

S. JEVONS. — *The Theory of political Economy*. 3° édit. London, Macmillan. 1888.

KNIES. — *Die Nationalökonomische Lehre vom Wert*. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1885, p. 471-485 ; 644-648.

Geld und Credit. Das Geld. 2° Auflage. 1885.

Der Kredit. 1876.

KOMORZINSKI. — *Bestimmung der nat. Höhe der Güterpreise*. 1869.

Der Wert in der isolierten Wirtschaft. 1889.

AD. LANDRY. — *L'Utilité sociale de la Propriété individuelle*. Paris, 1901.

L'Intérêt du Capital. Paris, Giard & Brière, 1904.

LAUNHARDT. — *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig, 1885.

A. LEBEAU. — *Condillac économiste*. Paris, Guillaumin, 1903, pp. 311-367.

G. LEHR. — *Wert Grenzwert und Preis*. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 53, II, F. 19. 1889.

Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft. 1893. Leipzig.

Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 55, II, F. 21. 1890, p. 182-186.

LEROY-BEAULIEU. — *Traité théorique et pratique d'Economie politique*. 4^e édit. T. III, pp. 1-94. Paris, Guillaumin, 1905.

LEXIS. — Art. *Grenznutzen* du Handwörterbuch der Staatswissenschaften von Conrad. Erster Supplementband, p. 422 et suiv.

LINDWURM. *Theorie der Wertes*. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 1865.

LORIA. — *La Teoria del Valore negli Economisti italiani*. Archivio giuridico. 1882.

La Scuola austriaca nell' Economia politica. Nuova Antologia. Avril 1890.

LE TROSNE. — *De l'Intérêt social, par rapport à la Valeur, à la Circulation, à l'Industrie et au Commerce intérieur et extérieur*. Edition Daire. Les Physiocrates, pp. 877-1023.

S. LOTZ. — *Revision der Grundbegriffe*. 1811-1815.

Staatswirtschaftslehre. 1837.

MACLEOD. — *Principles of economical Philosophy*. 1872.

The Elements of Economics. London, 1881.

A. MARSHALL. — *Principles of Economics*. T. I. London, Macmillan, 1898. Trad. F. Sauvaire-Jourdan (1^{re} demi-volume). Paris, V. Giard-

E. Brière, 1907.

The pure Theory of domestic Values. London, Macmillan, 1881.

MARX. — *Le Capital*, Trad. franç. Julian Borchardt et Hippolyte Vanderydt. Paris, Giard & Brière, 1901.

MAZZOLA. — *I Dati scientifici della Finanza pubblica.*

A.-W. MEES. — *Die progressive Einkommensbesteuerung.* De Economist. 1889.

K. MENDER. — *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre.* Ch. III-IV. Wien, Braumüller, 1871.
Untersuchungen. Vol. I, ch. II. Wien.

MEYER. — *Wesen des Einkommens.* 1887.

ST. MILL. — *Principes d'Economie politique.* Liv. III.

MONTANARI. — *Contributo alla Storia della Teoria del Valore nelli scrittori italiani.* Milano, 1889.

NAUMANN. — *Lehre vom Wert.* Hamburg, 1893.

NEUMANN. — *Zur Revision der Grundbegriffe.* Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Jahrg. Tübingen. 1869-1872.

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. I, ch. III. Tübingen, Laupp, 1889.

Naturgesetz und Wirthschaftsgesetz. Zeit. f. d. g. Staatswsisen. Jahrg. Tübingen 1892, p. 405 et suiv.

Art. Gut, Wert, Preis. Handbuch der politischen Ökonomie von Schönberg. T. I. Tübingen, 1898.

ORTEZ. — *Della Economica nazionale.* Vol. 22. Collezione, Custodi.

PANTALEONI. — *Principii di Economica pura.* 2^e éd. Firenze, G. Barbera, 1894.

VILFREDO PARETO. — *Cours d'Economie politique.* T. I. 1896. Lausanne, F. Rouge.

PATTEN. — *Die Bedeutung der Lehre vom Grenznutzen.* Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 57, III, F. 2. 1891.

The Theorie of dynamic Economics. 1892.

EUG. PETIT. — *Etude critique des différentes Théories de la Valeur.* Paris, Rousseau, 1897.

PHILIPPOVICH. — *Grundriss der politischen Ökonomie.* 1893.

PIERSON. — *Leerboek der Staathuishoudkunde.* Eerste Deel, Haarlem. 1884.

Grundbeginselen der Staathuishoudkunde. Tweede Druk, Haarlem. 1886.

RAU. — *Volkswirtschaftslehre.* 8^e auflage. 1868.

RICARDO. — *Principes de l'Economie politique et de l'Impôt*. Œuvres complètes. Paris, Guillaumin, 1882.

RODBERTUS-JAGETZOW. — *Zur Erkenntniss unserer Staatswirthschaftlichen Zustände*. Erstes Heft (Neubrandenburg und Friedland, G. Barnewitz, 1842).

Zur Erklärung und Abhülfe der heutigen Creditnoth des Grundbesitzes. 2^e Auflage. T. II.

Art. du Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Tübingen, 1898, p. 223.

W. ROSCHER. — *Grundlagen der Nationalökonomie*. 10^e Auflage. Stuttgart, 1873.

RÖSLER. — *Theorie des Wertes*. Jahrbücher für Nationalökonomie. 1868.

SAX. — *Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*. 1887.

Die neuesten Fortschritte der Nationalökonomie Theorie. Leipzig, 1888.

SCHARLING. — *Werttheorie und Wertgesetze*. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 50, II, F. 16. 1888. p. 417 et s.; 513 et s.

FR. SCHEFFLE. — *Ueber die ethische Seite der Nationalökonomischen Lehre von Wertes*. Tübingen, 1862.

Ueber den Gebrauchswert und die Wirtschaft nach den Begriffsbestimmungen Hermann's. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1870, p. 1221-179.

Kapitalismus und Sozialismus. Tübingen, 1870.

Die Quintessenz des Sozialismus. Gotha. 1878.

Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft. 3^e Aufl. Tübingen, 1873.

Bau und Leben des sozialen Körpers. 2^e Aufl. Tübingen, 1881.

SCHWIEDLAND. — *Théorie de M. Scharling*. Revue d'Economie politique. II, 1888, p. 638-647

H. SIDGWICK. — *Methods of Ethics*. London, 1883.

The Principles of political Economy. London, Macmillan, 1883.

SMART. — *An Introduction to the Theory of Value*. 1891.

ADAM SMITH. — *La Richesse des Nations*. Liv. I. Paris, Guillaumin, 1881.

H. ST-MARC. — *Analyse des « Grundzüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwerts » de M. Böhm-Bawerk*. Revue d'Economie politique. II, 1888, p. 119-126; 219-228.

- A.-J. COHEN-STUART. — *Beiträge zur Theorie der progressiven Einkommensbesteuerung*. S'Gravenhage, 1889.
- C.-A. VERRIN-STUART. — *Ricardo und Marx*. S'Gravenhage, 1890.
- SUPINO. — *La Teoria del Valore e la Legge del minimo Mezzo*. Giornale degli Economisti. 1889.
- G. TARDE. — *Les Lois de l'imitation*. 3^e éd. Paris, Alcan, 1898.
La Logique sociale. 3^e éd. Paris, Alcan, 1898.
Psychologie économique. 2 vol. Paris, Alcan, 1902.
- THOMAS. — *Theorie des Verkehrs*. 1842.
- TURGOT. — *Valeurs et Monnaies*. Œuvres complètes. T. I.
- VALENTI. — *Teoria del Valore*. 1890.*
- MC. VANE. — *Marginal Utility and Value*. Quaterly Journal of Economics, Avril 1893.
Austrian Theory of Value. Annals of the American Academy. Nov. 1893.
- VOIGT. — *Der ökonomische Wert der Güter*. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1892.
- A. WAGNER. — *Les Fondements de l'Economie politique*. T. I. Traduct. Polack. Paris, Giard & Brière, 1904.
- A. WALKER. — *Political Economy*. New-York, 1883.
- A.-A. WALRAS. — *De la nature de la Richesse et de l'origine de la Valeur*. Evreux, 1831.
- L. WALRAS. — *Théorie de la Monnaie*. Paris, Larose & Forcel, 1886.
Eléments d'Economie politique pure ou Théorie de la Richesse sociale. Paris, F. Pichon, 1900.
Etude d'Economie sociale. Paris, F. Pichon, 1896.
- WICKSELL. — *Ueber Wert, Kapital und Rent nach den neueren Nationalökonomischen Theorien*. Iena, 1893.
- WICKSTEED. — *Alphabet of economic Science*. I : Elements of the Theory of Value. London, 1888.
- WIESER. — *Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthschaftlichen Werthes*. Wien, Hölder, 1884.
Der natürliche Wert. Wien, Hölder, 1889.

The Austrian School and the Theory of Value. Economic Journal, Art. *Gut* du Handwörterbuch der Staatswissenschaften von Conrad. T. IV, p. 225-229. Iena, G. Fischer, 1892.

Art. *Grenznutzen* du Handwörterbuch der Staatswissenschaften von Conrad. T. IV, p. 107. Iena. G. Fischer, 1892.

The Theory of Value. Annals of the American Academy. 1892.

WOLF. — *Zur Lehre vom Werte.* Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen Vol. XLII. 1886, p. 415.

ZALESKI. — *Die Lehre vom Wert* (en langue russe), Kasan, 1893.

ROBERT ZUCKERKANDL. — *Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre.* Leipzig, Humblot, 1889.

Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik von Conrad. 55, II, F. 21. 1890, p. 509-519.

Article *Preis* du Handwörterbuch der Staatswissenschaften von Conrad.

II

SCIENCES: PHILOSOPHIE

ALEX. BAIN. — *Les Emotions et la Volonté.* Trad. franc. Paris, Alcan.

H. BERGSON. — *Essai sur les Données immédiates de la Conscience.* 4^e éd. Paris, Alcan, 1901.

D. BERNOUILLI. — *Specimen Theoriæ novæ de Mensura sortis.* Comm. Acad. Scient. imp. Petropolit. 1738. T. V, p. 177 et suiv.

A. COURNOT. — *Traité des Fonctions.*

DELAUNAY. — *Traité de Mécanique rationnelle.*

FECHNER. — *Elemente der Psychophysik.*

Ueber die Psychischen Maasprincipen und das Weber'sche Gesetz. Phil. Stud., IV, p. 161-230.

In Sachen der Psychophysik. VIII, p. 220.

- M. FOUCAULT. — *La Psychophysique*. Paris, Alcan, 1901.
- FOUILLÉE. — *Philosophie de Platon*. Paris, Hachette.
- HEGEL, — *Philosophie du Droit*.
- HÖFFDING. — *Esquisse d'une Psychologie fondée sur l'expérience*. Trad. L. Poitevin. Paris, Alcan, 1903.
- J.-V. KRIES. — *Ueber die Messung intensiver Grössen und über das sogenannte Psychophysische Gesetz*. Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche Philosophie. VI, p. 257-294.
- LAPLACE. — *Théorie analytique du Calcul des Probabilités*. Œuvres complètes. T. VII, édit. 1847.
Essai philosophique sur la Théorie des Probabilités. 1846.
- LIARD. — *Des Définitions géométriques et des Définitions empiriques*. 3^e éd. Paris, Alcan.
- ST. MILL. — *Logique*. Trad. Peisse, Paris, Alcan.
- PILLON. — *A propos de la Notion de nombre*. Critique philosophique. I, p. 380 et suiv.
- HENRI POINCARÉ. — *La Science et l'Hypothèse*. Paris, E. Flammarion.
La Valeur de la Science. Paris, E. Flammarion.
- LUCIEN POINCARÉ. — *La Physique moderne, son Evolution*. Paris, Flammarion.
- POISSON. — *Recherches sur la Probabilité*.
- H. SPENCER. — *Les Bases de la Morale évolutionniste*. Trad. franç. 6^e éd. Paris, Alcan.
- WUNDT. — *Eléments de Psychologie physiologique*. Paris, Alcan.
-

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	I
------------------------	---

PREMIÈRE PARTIE

DU FONDEMENT DE LA VALEUR

CHAPITRE I. — Des besoins.

Section I : Eléments constitutifs du besoin	27
Section II : Dynamique des besoins	31
Section III : Caractères généraux des besoins. . .	43
Section IV : Classification des besoins	50

CHAPITRE II. — De l'utilité des biens.

Section I : De l'utilité subjective et de l'utilité objective des biens	63
Section II : Grandeur de l'utilité subjective . . .	69

CHAPITRE III. — De l'influence de la quantité sur l'utilité des biens. Fondements de la valeur.

Section I : Des rapports et différences entre la valeur et l'utilité des biens	79
Section II : De la quantité	83
Section III : Loi de l'utilité décroissante des biens .	85

Section IV : Des critiques dirigées contre les fondements de la valeur. Des exceptions à la loi de l'utilité décroissante	97
CHAPITRE IV. — Définitions. Classifications.	
Section I : Valeur subjective. Valeur objective . . .	105
Section II : Valeur d'usage, valeur d'échange, valeur de rapport	114
Section III : Des rapports existant entre les valeurs subjective et objective, d'une part ; les valeurs d'usage, d'échange et de rapport, d'autre part . . .	119
Section IV : Des rapports de la valeur objective d'échange et du prix.	130

DEUXIÈME PARTIE

DE LA MESURE DE LA VALEUR

CHAPITRE I. — Des principales solutions données par l'école moderne au problème de la mesure de la valeur.	
1° Théorie de <i>M. Scharling</i>	137
2° Théorie de <i>M. Dietzel</i>	142
3° Théorie de <i>M. Marshall</i>	150
CHAPITRE II. — De la grandeur de la valeur subjective, et de sa mesure.	
Section I : Nature de la grandeur de la valeur subjective	157
Section II : Des hypothèses de la psychophysique	164
Section III : Estimation par comparaison de la valeur des différents biens.	170
Section IV : Du moyen pratique permettant de déterminer la grandeur de la valeur subjective	174

CHAPITRE III. — De la valeur des biens économiquement irreproductibles.

Section I : Des biens reproductibles et de ceux qui ne le sont pas.	177
Section II : De la valeur des unités d'une provision inextensible	182
Section III : De la valeur de substitution	197
Section IV : De la valeur d'ensemble d'une provision de biens	205
Section V : Des conséquences théoriques et pratiques	209

CHAPITRE IV. — De la valeur des biens complémentaires.

Section I : De la notion de complémentarité	217
Section II : De la valeur d'ensemble d'un groupe de biens complémentaires	221
Section III : De la valeur des unités composantes d'un groupe de biens complémentaires	230

CHAPITRE V. — Des rapports existant entre les valeurs des produits et celles de leurs biens producteurs.

Section I : Des produits et des biens producteurs	249
Section II : Théories de MM. K. Menger, Wieser, Böhm-Bawerk	253
Section III : Des théories du coût.	272
Section IV : Théorie de M. Dietzel	279

CHAPITRE IV. — De la valeur des biens reproductibles.

Section I : Des cas où la valeur d'un bien est mesurée par le travail nécessaire à sa production.	286
Section II : Valeur d'un bien reproductible dont tous les biens producteurs autres que le travail sont abondants	293
Section III : De la valeur d'un bien reproductible dont tous les biens producteurs ont de la valeur	306
Section IV : Conclusions. La loi du coût et la théorie de l'utilité-limite	309

TROISIÈME PARTIE

DE LA VALEUR OBJECTIVE D'ÉCHANGE

— DES PRIX

CHAPITRE I. — Formation des prix sur le marché.

Section I : De la valeur subjective d'échange	315
Section II : Formation des prix sur le marché . . .	320
1° Formation des prix en cas d'échange isolé	320
2° Formation des prix en cas de concurrence unila- térale des vendeurs	322
3° Formation des prix en cas de concurrence unila- térale des acheteurs. Les prix sous le régime du monopole	324
4° Formation des prix en cas de concurrence bilaté- rale des acheteurs et des vendeurs. Les prix sous le régime de la libre concurrence	345
Section III : Des rapports de la valeur subjective et des prix	352
Section IV : Conclusions.	358
BIBLIOGRAPHIE	365

IMPRIMERIE DUCROS, BRISE & LOMBARD, VALENCE-S/-RHÔNE
